सज्जना परीस आळवावे। महत्व देउनी।।

– स्वामी समर्थ रामदास

जालना आयकॉन्स

दत्ता जोशी

प्रकाशक



विनोदराय इंजिनिअर्स प्रा. लि.

दावलवाडी

जालना

सज्जना परीस आळवावे । महत्व देउनी ।।

- समर्थ रामदास स्वामी

प्रथम पृष्ठावरील समर्थ रामदास स्वामी यांच्या श्लोकाचा अभिप्रेत अर्थः

समाजात वावरताना सज्जन-दुर्जनांच्या भेटीगाठी होतच असतात. समाज सुदृढ होण्यासाठी सज्जनांचे महत्व, त्यांची संख्या आणि त्यांचे संघटन वाढणे गरजेचे असते. त्यामुळे सज्जनांना वारंवार जगासमोर मांडावे. त्यांना जगासमोर प्रतिष्ठा मिळवून देण्यासाठी प्रयत्न करावेत.

जालना आयकॉन्स

दत्ता जोशी
९४२२ २५ २५ ५०
www.dattajoshi.com

प्रकाशक
विनोदराय इंजिनिअर्स प्रा. लि.
दावलवाडी, जालना

पहिली आवृत्ती
२९ सप्टेंबर २०११

दुसरी आवृत्ती
२१ मार्च २०१५ (गुढी पाडवा)

निर्मिती
द कॅटालिस्ट, औरंगाबाद
९२२५ ३० ९० १०

समन्वय व सहकार्य
श्रीकांत देशपांडे
जालना

मूल्य : २५० रु.

Disclaimer

- या पुस्तकात उल्लेखित संदर्भ, आकडेवारी, माहिती व पत्ते हे सन २०१३ मध्ये संकलित केलेले आहेत. कालमानाप्रमाणे यात बदल होऊ शकतो.
- हे लेखन संबंधित व्यक्तींनी स्वतः दिलेल्या माहितीवर आधारित आहे. या आशयाबाबतची खातरजमा करण्याचा प्रयत्न केलेला आहे. तरीही, या संदर्भातील सर्व माहिती, दावे यांची जबाबदारी संबंधित व्यक्तींची असून लेखक अथवा प्रकाशक त्यासाठी जबाबदार राहणार नाहीत.
- या पुस्तकातील माहिती अथवा तपशील कोणत्याही स्वरुपात पुनःप्रकाशित करण्यास मनाई आहे. अशा प्रकारचा कोणताही वापर करण्याआधी लेखकाची लेखी परवानगी घेणे आवश्यक.

जालना जिल्ह्याच्या भावी पिढीला
आधीच्या पिढ्यांचा हा वारसा
पुढच्या प्रवासासाठी
स्नेहपूर्वक...

आपले वर्धमान कर्तृत्त्व
भारत मातेच्या चरणी समर्पित होवो



ऋणनिर्देश

या पुस्तकाच्या निर्मितीसाठी असंख्य सुहृदांचा हातभार लागलेला आहे. जालना जिल्ह्यातील उल्लेखनीय व्यक्तींची महती सांगण्यासाठी असंख्य जण पुढे आले. प्रत्येकाचा नामोल्लेख करणे अशक्य व्हावे, एवढ्या संख्येत ही नावे आहेत. या सर्वांचेच मनःपूर्वक आभार.

– सुनील रायठठ्ठा

जालना आयकॉन्स

अनुक्रमणिका

प्रास्ताविक

आपण जन्माला आलो ही ईश्वरी देणगी आहे. आयुष्यभरातील आपले कर्तृत्व ही त्या ईश्वराप्रती आपण व्यक्त केलेली कृतज्ञता असते. या दोन टोकांमधील कालखंड म्हणजे आपले आयुष्य. आयुष्याच्या आरंभातील चुका कोणीही दुरूस्त करू शकत नाही पण प्रत्येकाजवळच असलेल्या 'आज' चा तो नक्कीच उत्तम प्रकारे वापर शकतो आणि आज केलेला शुभारंभ अत्यंत यशस्वी समारोपापर्यंत नेता येऊ शकतो. प्रत्येकाच्याच आयुष्यात अगणित शक्याशक्यता दडलेल्या असतात. अशा असामान्य, अद्वितीय कथांनी मानवी इतिहासात असंख्य नावे कोरलेली आहेत. आपल्या मर्यादा आणि पंगुपणावर अत्यंत यशस्वीरीत्या मात करून या व्यक्तींनी नेत्रदीपक यश मिळवीत आपले अढळ स्थान सिद्ध केले. आजच्या अत्यंत वेगवान जीवन पद्धतीत, जागतिकीकरणाच्या लाटेत आणि वैज्ञानिक - औद्योगिक क्रांतीच्या काळात तर प्रत्येक गोष्ट शक्यतेच्या कक्षेत दाखल झालेली आहे. तुमच्या मनात जे काही तरंग उठतील ते प्रत्यक्ष साकारण्याची शक्यता तितकीच निश्चित आहे.

प्रत्येकाला आपली कामगिरी अत्युच्च पातळीपर्यंत नेता येते, आधीचे 'रेकॉर्ड' मोडता येतात, प्रगतीचे, संपन्नतेचे, भरभराटीचे नवे टप्पे निर्माण करता येतात. अंतःप्रेरणेला कुठेही मर्यादा पडत नाही. आज आपल्या हातात असलेले हे पुस्तक हीच भावना अधोरेखित करते आहे. या जाज्वल्य मूल्यांना उजाळा देण्याचे काम या पुस्तकातून होते आहे. ४० प्रेरणादायी व्यक्तिमत्वांचा आलेख आपणासमोर मांडणारे हे पुस्तक रूढ अर्थाने केवळ पुस्तक नाही, तर ही व्यक्तिमत्वे आपणासमोर जिवंत करणारे एक साधन आहे.

या सर्वांच्या जीवनकथेचा श्रीगणेशा जालन्यासारख्या छोट्याशा शहरातून - या जिल्ह्यातील छोट्या छोट्या गावांतून झाला. काळाच्या ओघात त्यांनी आपले पंख विस्तारले, आपल्या अमर्याद क्षमतांना जिद्दीचे बळ दिले आणि त्यातून त्यांनी आपले विश्व साकारले. या प्रत्येकाच्या आयुष्यातील एक बाब मात्र एकसमान आहे, ती म्हणजे त्यांची छोटीशी सुरवात. प्रत्येकाच्या जीवनकथेचा प्रारंभ हे त्यांच्या कर्तृत्ववृक्षाचे छोटेसे बीज आहे. दुसरी समान बाब म्हणजे त्यांची अंतःप्रेरणा. या प्रत्येकाने काळाच्या पटलावर आपले नाव कोरले. यापैकी कोणीही ऐतिहासिक काळात घडून गेलेले किंवा काल्पनिक म्हणावे असे व्यक्तिमत्व नाही. हे सर्व जण आपल्याच जालना शहर - जिल्ह्यातील जितीजागती माणसे आहेत. यातील प्रत्येकजण आजही कार्यरत आहे. यातील प्रत्येकजण याच मातीतून मोठा झालेला आहे. त्यांच्याही अवतीभवती तेच घडले, जे आपल्यापैकी प्रत्येकाच्या आसपास घडते आहे. आपल्यासमोरील आव्हाने, आपल्या मर्यादा त्यांच्याही समोर होत्या. त्यांनाही

परिस्थितीशी झुंजावे लागले. या अथक परिश्रमातून त्यांनी आपल्या कर्तृत्वाने आपले भक्कम स्थान निर्माण केले. त्यामुळेच त्यांचा आज साऱ्या जिल्ह्याला अभिमान वाटतो.

हे पुस्तक वाचताना आपणाला या सर्वांच्या जीवनकथांमध्ये चार प्रमुख गुणवैशिष्ट्ये दिसतील - **१) आत्मविश्वास, २) मानसिक सामर्थ्य, ३) दूरदृष्टी आणि लक्ष्यनिश्चिती, ४) सर्वोत्कृष्टतेचा ध्यास.**

१) आत्मविश्वास : आत्मविश्वासाची तीन वैशिष्ट्ये असतात. अ) आपल्या लक्ष्याप्रति आस्था आणि लक्ष्य साध्य करण्यासाठी मेहनत करण्याची तयारी, ब) यशस्वितेसाठी, लक्ष्यपूर्तीसाठी स्वतःला झोकून देण्याची तयारी, क) लक्ष्यप्राप्तीसाठी आवश्यक असणारी कौशल्ये स्वतःच्या अंगी बाणविण्याची तयारी. ही प्राथमिक आणि महत्वपूर्ण कौशल्ये म्हणजेच जीवनशिक्षण...!

२) मानसिक सामर्थ्य : प्रत्येक संकटातून संधीचा शोध घेणे म्हणजे मानसिक सामर्थ्य. प्रत्येक संधीमध्ये अडचणीच दिसणे म्हणजे मानसिक दौर्बल्य. गुलाबाकडे पाहताना त्याच्या रंग - गंधाचा आस्वाद घ्यायचा की त्याच्याभोवती असलेल्या काट्यांची चिंता करायची हा प्रत्येकाच्या दृष्टिकोनाचा भाग आहे. आयुष्यात प्रत्येकाने सकारात्मक दृष्टिकोन निर्माण केला पाहिजे.

३) दूरदृष्टी आणि लक्ष्यनिश्चिती : यशस्वितेची पहिली पायरी म्हणजे दूरदृष्टी. दुसरी पायरी म्हणजे अंतिम लक्ष्याची निश्चिती आणि त्या अंतिम लक्ष्याच्या पूर्तीवर स्वतःचे लक्ष केंद्रित करणे. यासाठी स्वतःला झोकून देणे महत्वाचे असते.

४) सर्वोत्कृष्टतेचा ध्यास : 'कायझेन' या नावाने जगप्रसिद्ध असलेल्या जपानी तत्वज्ञानाचे हे मूलभूत तत्व आहे. कायझेन म्हणजे सातत्यपूर्ण सुधारणा - विकास. आपण जे काही करतो आहोत ते करण्याचा आणखीही एक उत्तम मार्ग असू शकतो, असे तत्व 'कायझेन' आपणास शिकविते. आपण ज्यांच्यावर प्रेम करतो त्या सर्वांविषयी आपणास वाटणारा जिव्हाळा, त्यांची वाटणारी काळजी व्यक्त करण्याचे आणखीही चांगले मार्ग असू शकतात, आपल्या मित्रांशी, नातेवाईकांशी, कामगार - कर्मचाऱ्यांशी आणखी चांगल्या प्रकारे वागण्याचे अजूनही काही मार्ग असू शकतात, ग्राहकांच्या समाधानासाठी आणखीही चांगले पर्याय शोधता येऊ शकतात, उत्तम आरोग्य - शिक्षण - प्रशिक्षण मिळविण्यासाठी आणखीही चांगले मार्ग असू शकतात... हा विचार कायझेन देते.

वर उल्लेख केलेल्या गुणवैशिष्ट्यांनी संपन्न असलेल्या या ४० 'आयकॉन्स'मधील वैशिष्ट्ये अंगी बाणविण्याचा प्रयत्न आपण केलात, तर यश आपलेच आहे. प्रभावहीन संवादकौशल्य, आर्थिक अडचणी, न्यूनगंड, छोट्या शहरातील विकासाच्या मर्यादा हे सारे मुद्दे यातून आपोआपच दूर जातील आणि आपली वाटचाल यशमार्गावर सुरू होईल. जिद्दीची ताकद कोणत्याही मर्यादांपेक्षा अफाट आहे.

लक्षात ठेवा, यातील कोणीही जन्मतः यशस्वी नव्हता. स्वप्नपूर्तीसाठी त्यांनी आपल्या लक्ष्यावर स्वतःला केंद्रित केले, त्यामुळे त्यांना यश प्राप्त झाले. जालना शहर - जिल्हा भलेही छोटा असेल, मागास असेल पण जालनेकरांची विजीगीषु वृत्ती कोणाही अमेरिकन, जर्मन किंवा जपानींसारखीच आहे. सृजनक्षमता, उद्योजकता, व्यावसायिकता या सर्व गोष्टी शिकता येतात आणि विकसित होत

जातात. या पृथ्वीतलावर असलेल्या प्रत्येकामध्ये असलेले अमर्याद सामर्थ्य तुमच्यातही आहे.

चला, या पुस्तकाचे पहिले पान उलटून अमर्याद यशस्वितेच्या दिशेने पहिले पाऊल टाकू या. आपल्या स्वप्नपूर्तीसाठी तुम्ही अथक मेहनत करू लागाल, तेव्हा त्या अज्ञात शक्तीला - जगन्नियंत्याला एक प्रार्थना अवश्य करा - 'हे परमेश्वरा, तू आणि मी एकत्रितरीत्या यशस्वीपणे हाताळू शकणार नाही अशी कोणतीही गोष्ट आज घडणार नाही, याचे मला सतत स्मरण राहू दे.' परमेश्वर निश्चित तुमचे रक्षण करील. भविष्यात जालना शहर - जिल्ह्याची ओळख सांगणाऱ्या नव्या पुस्तकाचे आपणही एक प्रकरण असावेत, हीच प्रार्थना...

'चक दे जालना'...!

– सुनील रायठठ्ठा

‘पोलाद उद्यमिता प्रतिष्ठान’ची दत्ता जोशी लिखित आणखी काही प्रेरक पुस्तके



सांगली
३० डिसें. १२
व्यक्तिमत्त्वे : ३८
पृष्ठे : ३६०
मूल्य : ३००/-



सातारा
२८ ऑक्टो. १२
व्यक्तिमत्त्वेः ३८
पृष्ठे : ३६०
मूल्य :३००/-



लातूर
१ एप्रिल १२
व्यक्तिमत्त्वे : ३८
पृष्ठे : २८८
मूल्य : २५०/-



उस्मानाबाद
७ एप्रिल १२
व्यक्तिमत्त्वे : २०
पृष्ठे : १९२
मूल्य : २२५/-



जळगाव
२९ डिसेंबर १३
व्यक्तिमत्त्वेः ३६
पृष्ठे : ३५२
मूल्य :३००/-



नांदेड
११ मार्च १२
व्यक्तिमत्त्वे : ३८
पृष्ठे : २८८
मूल्य : २५०/-



नंदुरबार
५ मे १३
व्यक्तिमत्त्वे : १९
पृष्ठे : २०८
मूल्य : २२५/-



जालना
२९ सप्टें.१२
व्यक्तिमत्त्वे : ४२
पृष्ठे : २५६
मूल्य : २५०/-
(प्रकाशक : विनोदराय इंजि.)



धुळे
२८ एप्रिल १३
व्यक्तिमत्त्वे : ३५
पृष्ठे : ३३६
मूल्य : ३००/-



नगर
५ जाने. १४
व्यक्तिमत्त्वे : ३८
पृष्ठे : ३४४
मूल्य : ३००/-



बीड जिल्हा
१४ डिसें. १४
व्यक्तिमत्त्वेः २१
पृष्ठे : २४०
मूल्य :२५०/-



सोलापूर जिल्हा
१८ जाने. १५
व्यक्तिमत्त्वेः ३१
पृष्ठे : ३५२
मूल्य :३००/-



कोल्हापूर जिल्हा
१ फेब्रु. १५
व्यक्तिमत्त्वेः ३३
पृष्ठे : ३२८
मूल्य :३००/-



हिंगोली जिल्हा
८ फेब्रु. १५
व्यक्तिमत्त्वेः १७
पृष्ठे : १९२
मूल्य :२२५/-



परभणी जिल्हा
१ मार्च. १५
व्यक्तिमत्त्वेः २०
पृष्ठे : २२४
मूल्य :२५०/-

सर्व पुस्तके घरपोच उपलब्ध... संपर्क : पोलाद उद्यमिता प्रतिष्ठान : ९९७०४०००२२

जालना आयकॉन्स

जालन्यात प्रवेश करताना

फेब्रुवारी २०११ चा पहिला आठवडा... साधारण सकाळचीच वेळ... मी माझ्या औरंगाबादच्या ऑफिसमध्ये रुटीन काम करीत होतो, तेवढ्यात मोबाईल खणाणला... जालना येथील विख्यात उद्योजक श्री. सुनील रायठठ्ठा यांचे नाव स्क्रीनवर झळकत होते. त्यांच्याबद्दल माझ्या मनात नेहमीच कौतुकमिश्रित आदर राहिलेला आहे. त्यांच्याशी होणारा संवाद माझ्यासाठी नेहेमीच आनंददायी ठरलेला आहे. याच आनंदी वृत्तीने मी त्यांच्याशी संवाद सुरू केला आणि प्राथमिक वास्तपुस्त झाल्यानंतर त्यांनी एक कल्पना मांडली, तेव्हा मी खूपच आनंदलो. साधारण तीन वर्षांपूर्वी मी 'झेप' हे पहिल्या पिढीतील उद्योजकांवर आधारित पुस्तक लिहिलेले होते. त्यामध्ये श्री. रायठठ्ठा यांचाही परिचय मी करून दिलेला होता. शून्यातून उभी राहिलेली अनेक माणसे आपण पाहतो. श्री. रायठठ्ठा यांनी तर आपले कार्य 'मायनस'मधून उभे केलेले आहे! स्वतःच्या उद्योजकीय घोडदौडीबरोबरच जालन्याच्या भावी पिढीच्या विकासासाठी ते करीत असलेल्या प्रयत्नांविषयी मी ऐकून होतो. याच दृष्टीतून त्यांनी त्यांच्या मनातील ही कल्पना माझ्याशी 'शेअर' केली होती. 'झेप'च्याच धर्तीवर पण फक्त औद्योगिक विश्वापुरतेच मर्यादित न राहता सर्व क्षेत्रांमध्ये जालन्याची ओळख असलेल्या व्यक्तींचा परिचय नव्या पिढीला करून देणारे एक पुस्तक प्रकाशित करावे, असा त्यांचा मनोदय होता आणि या पुस्तकाच्या लेखनाची जबाबदारी मी उचलावी, अशी त्यांची मनःपूर्वक इच्छा होती. मी अंतर्बाह्य थरारलो. त्यांनी त्यांच्या ड्रीम प्रोजेक्टसाठी माझी निवड केली होती हा जसा माझ्यासाठी सन्मानाचा आणि भाग्याचा भाग होता तसाच अशाप्रकारचे चाकोरीबाहेरचे काम हा माझ्या आवडीचा विषय होता. मी तातडीने त्यांना होकार दिला आणि दुसऱ्याच दिवशी सकाळी जालन्यानजीकच्या दावलवाडी येथील त्यांच्या प्रसन्न कार्यालयात प्राथमिक चर्चेसाठी दाखल झालो.

जालन्यातील भाग्यलक्ष्मी स्टीलचे श्री. सुनील गोयल आणि विख्यात सीए श्री. कुमार देशपांडे थोड्याच वेळात या चर्चेत सहभागी झाले. साधारण २० व्यक्तींचा परिचय करून देणारे हे पुस्तक प्रकाशित करायचे आणि त्यासाठी तातडीने कामाला प्रारंभ करायचा असे ठरवून ही पहिली बैठक संपली. पुढील साधारण १५ दिवसांत त्यांनी नावांची अंतिम यादी तयार केली तेव्हा ही संख्या साधारण ३० पर्यंत पोहोचेल, असे लक्षात आले. पहिली पाच नावे निवडून मुलाखती घेण्यास सुरवात करायची असे ठरले आणि २८ फेब्रुवारी २०११ रोजी मी जालन्यात दाखल झालो. ज्यांचा परिचय करून द्यावयाचा, अशा व्यक्तींच्या नावांची यादी तयार होती आणि त्यातील जवळजवळ प्रत्येक जण माझ्यासाठी अनोळखी होता. काही मोजकी दोन-तीन नावे थोड्याबहुत परिचयाची होती, इतकेच!

तयार करण्यात आलेल्या यादीतील नावांपैकी पहिली भेट ठरली होती श्री. परेश रुणवाल यांच्याशी. जालन्यात त्यांचा शेअर ट्रेडिंगचा व्यवसाय आहे, एवढीच प्राथमिक माहिती मला मिळालेली होती. जुना मोंढा भागातील एका अत्यंत अनाकर्षक इमारतीच्या पहिल्या मजल्यावरील पाठीमागच्या भागात थाटलेल्या एका हॉलमध्ये आम्ही पोहोचलो तेव्हा तेथे शेअर ट्रेडिंगचे काही काम चालत असावे, असे वाटणाऱ्या काही खाणाखुणा दिसल्या. जेमतेम पस्तिशीत असलेल्या श्री. रुणवाल यांच्याशी चर्चा सुरू झाली आणि साधारण अडीच तासांच्या अवधीच्या चर्चेनंतर लक्षात आले, की मी साधारणतः वार्षिक आठ हजार कोटींची उलाढाल करणाऱ्या तरुणाशी चर्चा केली आहे! माझ्यासाठी हा आपादमस्तक शहारण्याचा क्षण होता. (औरंगाबादच्या तुलनेत) जालन्यासारख्या छोट्या शहरात शेअर मार्केट हा विषय कितीसा मोठा असेल, अगदी हे शहर मोठी व्यापारपेठ असतानाही हे काम किती मोठे असू शकेल, याचा पुसटसाही अंदाज मी बांधू शकलो नव्हतो. हा माझा पराभव होता पण तो आनंददायी होता. बहुदा शेअर आणि वायदेबाजाराच्या क्षेत्रात एकाच छताखाली सर्व सेवा मिळणारे आपल्या राज्यातील मुंबईखालोखाल हे एकमेव केंद्र असावे...!

या खणखणीत सलामीनंतर मी सावध झालो. हे काम करण्याचे ठरवताना झालेल्या आनंदाला आता एका जबाबदारीची जाणीव प्रकर्षाने होत होती. 'जालन्यासारख्या शहरात काय असणार?' अशा मनःस्थितीत सुरू केलेले काम 'जालन्यासारख्या भागात आणखी काय काय पाहायला मिळणार बरे?' या उत्सुकतेपर्यंत पोहोचले. यानंतर पुढील महिनाभरात एक - एक करीत मुलाखती पुढे सरकत गेल्या. प्रारंभी २० जणांचा समावेश ३० पर्यंत पोहोचला होता पण जालन्याच्या विकासात लक्षणीय योगदान देणाऱ्यांची नवनवी नावे समोर येतच होती. तेव्हा ४० नावांवर थांबायचे असे सर्वांनी मिळून ठरविले. ही सर्व नावे विविध प्रकारच्या क्षेत्रांत कार्यरत असलेल्या व्यक्तींची होती. यातील काही उद्योजक आहेत तर काही व्यावसायिक, काही सामाजिक क्षेत्रांत काम करणारे आहेत, तर काही शैक्षणिक... यातील एक बाब एकसमान आहे - त्या त्या क्षेत्रात काम करण्याची त्यांची 'पॅशन'.

'जालना- सोनेका पालना' ही म्हण खूप वर्षांपासून कानावर येते आहे, पण हा 'सोने का पालना' कसा ठरला? या परिसराच्या माती-पाण्यात आणि माणसांच्या रक्तात कोणते गुण आहेत, याचाही शोध घेण्याचा प्रयत्न या निमित्ताने मी केला. ही प्रातिनिधिक नावे निवडताना निवड समितीने ही निवड अतिशय काळजीपूर्वक केलेली होती, याचे प्रत्यंतर पावलापावलावर येत होते. एकेकाळी असलेली जालना शहराची 'व्यापाऱ्यांचे शहर' ही ओळख बदलणारी नवी पिढी या निमित्ताने जवळून पाहता आली तसेच विविध क्षेत्रांमध्ये अतिशय महत्वाचे योगदान देणाऱ्या जुन्या पिढीतील खंबीर माणसांचा परिचयही या निमित्ताने झाला. अत्यंत प्रतिकूल स्थितीत शिक्षण घेत १९५० मध्ये हैदराबादेत इंजिनिअरिंगसाठी गेलेले आणि २० वर्षांच्या नोकरीनंतर वयाच्या पन्नाशीत 'कॅबसन' हा स्वतंत्र उद्योग सुरू करणारे श्री. जी. के. काबरा आणि पुण्यातील 'बजाज टेम्पो'च्या जवळजवळ प्रत्येक वाहनाच्या डिझाईनमध्ये महत्वाची भूमिका असणारे श्री. विनयकुमार मुंदडा ही दोन्ही व्यक्तिमत्वे साठीच्या पुढची आहेत. तिसरे, साठीत पोहोचलेले व्यक्तिमत्व आहे रमेशभाई पटेल यांचे. १९७५च्या सुमारास सुटा चहा विकण्यासाठी जालन्यात आलेल्या रमेशभाईंनी आपल्या प्रचंड मेहनतीने 'विक्रम चहा'चे साम्राज्य जालन्यात उभारले. या वयातही या तिघांचाही उत्साह तरुणांना सुद्धा लाजविणारा

आहे. 'स्टील इंडस्ट्री' उभी करणे, त्यात अभिनव प्रयोग करणे ही खासीयत असलेले श्री. नितीन काबरा आणि केवळ पैसा कमावण्यासाठी नव्हे, तर समाजाचे आपण काही देणे लागतो या भावनेतून उद्योगाचा विस्तार करणारा त्यांचा 'भाग्यलक्ष्मी स्टील' हा ग्रुप आजच्या जगात स्वतःची वेगळी ओळख सिद्ध करणारा आहे. 'स्टील सिटी' जालन्यात कारखाने तर अनेक आहेत पण प्रचंड आर्थिक उलाढाल असलेल्या अशा उद्योगात पार्टनरशिप यशस्वी होण्याची किमया 'राजुरी स्टील'ने घडविली. या 'किमयागारां'मध्ये 'फर्स्ट अमंग इक्वल' असलेले श्री. द्वारकाप्रसाद सोनी यांची वाटचालही प्रेरणादायी आहे.

बालवयातच चांगले संस्कार करण्यासाठी मागील दोन दशकांपासून नर्सरी चालविणाऱ्या सौ. विशाखा देशपांडे आणि 'इंटरनॅशनल स्कूल'च्या स्पर्धेत उतरून जालन्यात एक उत्तम शाळा उभी करणाऱ्या सौ. मनीषा पुरी यांचे शिक्षण क्षेत्रातील योगदान जेवढे महत्वाचे आहे, तितकाच महत्वाचा भाग श्री. संजय टिकारिया यांच्या 'लॅब असिस्टंट'च्या माध्यमातून सीटीएमके गुजराती विद्यालयात ते बजावत असलेल्या कामगिरीचा आहे. अनेक राज्य पुरस्कारांचे मानकरी ठरलेल्या श्री. टिकारिया यांनी विद्यार्थ्यांमध्ये विज्ञानवृत्ती जागविण्यासाठी घेतलेली मेहनत आणि त्यांची प्रयोगशीलता एखाद्या शास्त्रज्ञालाही अचंबित करणारी आहे. सांस्कृतिक क्षेत्रात नृत्य-गायनाचे योगदान देणाऱ्या सौ. विद्या राव जालन्यात एखाद्या 'ओॲसिस'प्रमाणे कार्यरत आहेत. सौ. रेखा बैजल हे साहित्य क्षेत्रात तळपणारे नावही जालन्यातीलच. एक लेखिका म्हणून विकसित झालेले त्यांचे व्यक्तिमत्त्व आणि त्यांच्या साहित्यकृतींच्या निर्मितीमागील प्रेरणा अभ्यासणे हा ही आनंदाचा भाग असतो. स्त्री शक्तीतील जिद्दीचे जालन्यातील उत्तम उदाहरण म्हणजे 'जैन बंधू पावभाजी'च्या सौ. बसंती चोरडिया - उने. आपल्या वडिलांनी सुरू केलेल्या पावभाजीच्या गाड्याचे रूपांतर त्यांनी आज एका प्रशस्त फास्ट फुड सेंटरमध्ये केले आहे. 'रुची प्रॉडक्टस्'च्या माध्यमातून जालनेकरांच्या जिभेचे चोचले पुरविणाऱ्या प्रिया जोशी यांचा उद्योगही हळूहळू विस्तारत आहे. 'सील्स'च्या उद्योगात कार्यरत असलेल्या सौ. मीनाक्षी मेहुणकर यांनी आपल्या पतीच्या मदतीने घेतलेली व्यवसायातील झेपही अतुलनीय आहे. एकेकाळी दाल मिलला लागणारी यंत्रे दुरुस्त करणाऱ्या श्री. नरोत्तम हंसोरा यांनी मोठ्या हिमतीने अशा प्रकारच्या मिल उभ्या करण्यासाठी लागणारी यंत्रणा तयार करण्याचा कारखाना सुरू केला आणि काळानुरूप त्यात बदल करीत दाल मिलच्या व्याप्तीमध्ये अनेक बदल केले. त्यांचे व त्यांना मदत करणाऱ्या त्यांच्या दोन्ही मुलांचे उदाहरण सर्वच दृष्टीने अनुकरणीय आहे.

शालेय शिक्षणात अजिबात गती नसणाऱ्या आणि एकेकाळी 'एसटीडी-पीसीओ'वर नोकरी करणाऱ्या श्री. नारायण सोनुने यांनी आपल्या असामान्य जिद्द, चिकाटी व प्रयोगशीलतेच्या बळावर स्टेशनरीच्या बाजारपेठेत स्वतःचे स्थान निर्माण केले आहे. त्यांनी तयार केलेल्या फाईल्स आज जालना जिल्ह्याच्या बाहेरही जात आहेत. सतत काठावर पास होणाऱ्या किंवा नापास होणाऱ्या विद्यार्थ्यांसाठी स्वतःचे विश्व निर्माण करणारे हे एक उत्तम उदाहरण आहे. एकेकाळी खरपुडीच्या कृषि विज्ञान केंद्रात सालदार म्हणून काम करणाऱ्या सौ. सीताबाई मोहिते आज या केंद्राच्या सल्लागार संचालिका आहेत. त्यांनी आपल्या व्यावसायिक कुशाग्रतेच्या बळावर आवळ्यासह विविध फळांवर प्रक्रियांचा उद्योग सुरू केला. विविध पुरस्कार मिळवीत परदेशात जाऊनही आपली छाप पाडली.

विशेष म्हणजे त्या अशिक्षित आहेत...! केळीच्या चिप्स तयार करणारे डोंगरगावचे श्री. ईश्वरदास घनगाव यांचे उदाहरणही ग्रामीण भागात राहून वेगळ्या वाटा चोखाळणाऱ्यांसाठी मागदर्शक आहे. मंठासारख्या ग्रामीण भागातून पुढे आलेले आणि आज पुण्यात स्वतःची 'आयटी कंपनी' चालविणारे जेमतेम २५ वर्षीय राहुल बन्सल हे इंजिनिअरिंगनंतर परदेशात जाऊन पैसा कमावण्याऐवजी देशातच राहून स्वतःच्या मेहनतीने काम उभे करण्यातील एक महत्वाचे उदाहरण आहे. वेब डिझायनिंगच्या क्षेत्रात आज त्यांची स्वतःची ओळख आंतरराष्ट्रीय पातळीवर सिद्ध झालेली आहे.

मुंबईच्या 'यूडीसीटी'तून केमिकल इंजिनिअर झालेले आणि याच विषयात काही अलौकिक काम उभे करणारे श्री. आशीष मंत्री यांच्याबद्दल काय बोलणार? रसायनांच्या जगात विरघळून गेलेले हे एक अजब रसायन आहे. अतिशय कमी वयात अनिश्चित आर्थिक चढ-उतार पाहिलेल्या या माणसाने अत्यंत प्रगत तंत्रज्ञानाने युक्त, पशुखाद्यासाठी वापरले जाणारे अतिशय उच्च दर्जाचे प्रोटिन निर्माण करणारा 'रिस्की' उद्योग जालन्यात उभारला. अशा प्रकारचा यशस्वीपणे कार्यरत असलेला हा भारतातील पहिलाच उद्योग आहे आणि याची दोन पेटंट या उद्योगाच्या नावावर आहेत, यातच सगळे आले...!

जालन्यात सुसज्ज रक्तपेढी उभी करण्याच्या ध्यासाने झपाटलेले पूसाराम मुंदडा, पुण्या-मुंबईची 'सुपर मार्केट'ची संकल्पना जालन्यात राबविणारे मो. युसूफ हाजी अहमदभाई व त्यांचा संपूर्ण 'परिवार', पेटीकोटसारख्या व्यवसायात उतरून नवी बाजारपेठ निर्माण करतानाच निराधार महिलांना काम देऊन त्यांच्या संसाराला आधार देणारे रामेश्वर व ज्ञानेश्वर संदूपटला बंधू, 'लॅपटॉप क्लिनिक' या संकल्पनेचे जाळे साऱ्या महाराष्ट्रभर विणण्यास निघालेले मनीष राठी, कोरुगेटेड बॉक्स आणि 'एसी' उपकरणांमध्ये लागणारे तांब्याचे सुटे भाग तयार करणारे जितेंद्र राठी यांच्याबरोबरच एका लोडिंग रिक्षापासून सुरू झालेला व्यवसाय दहा चाकी ट्रकच्या खरेदीपर्यंत नेणारे हिकमती श्री. संजय केदार यांची कहाणीही मुळातूनच वाचण्यासारखी आहे.

ही आणि अशी एकंदर ४२ व्यक्तिमत्वे आपणास या पुस्तकात वाचण्यास मिळतील. ४० जणांविषयीच या पुस्तकात लिहिण्याचे ठरल्यानंतर शेवटच्या क्षणी २ नवी नावे नाव यामध्ये समाविष्ट करणे भाग पडले. हा अपवाद आवश्यक होता, कारण एका वेगळ्याच विश्वात रमलेल्या श्री. राहुल लाहोटी यांचे नाव समोर आले आणि योगायोगाने ते याच काळात सुटीवर जालन्यात आले होते. 'बिट्स, पिलानी' येथून कॉम्प्युटर इंजिनिअर झालेल्या श्री. राहुल यांनी आपली मायक्रोसॉफ्टमधील चांगल्या पगाराची नोकरी सोडून 'पब्लिक पॉलिसी' या विषयात उच्च शिक्षण घेतले आणि सध्या ते 'पॉलिसी मेकिंग'च्या क्षेत्रात रिसर्चर म्हणून बेंगलोरच्या 'आयआयएम'मध्ये कार्यरत आहेत. आपल्या 'पॅशन'ला 'प्रोफेशन'मध्ये बदलण्याचे त्यांचे धाडस नव्या पिढीसाठी अतिशय अनुकरणीय आहे. दुसरे नाव होते मनोज पटवारी यांचे. मूकबधिर असून त्यांनी त्यांच्या आवडीच्या क्षेत्रात केलेले काम आणि मूकबधिरांसाठी ते घेत असलेले कष्ट हे असे व्यंग असणाऱ्यांसाठी प्रेरक ठरतील.

'बजाज'चे प्लांट इंचार्ज श्री. कैलास झांझरी, विख्यात सर्जन डॉ. संजय राख, होमिओपथी तज्ज्ञ डॉ. सतीश मोरे, 'गणपती छाप मेहंदी'चे श्री. सूरजमल मुथा, डॉ. हेडगेवार हॉस्पिटलच्या उभारणीत महत्वाची भूमिका बजावणारे डॉ. अनंत पंढरे, 'स्पर्म प्रोसेसर' या आपल्या अभिनव

क्षेत्रात आंतरराष्ट्रीय पातळीवरील कामगिरी बजावणारे डॉ. प्रमोद बजाज, खरपुडीच्या कृषिविज्ञान केंद्राद्वारे शेतकऱ्यांच्या आयुष्यात महत्वाची भूमिका बजावणारे श्री. विजयअण्णा बोराडे, इंडस्ट्रियल सप्लायमध्ये वैशिष्ट्यपूर्ण कामगिरी बजावणारे श्री. दिनेश छाजेड, जालन्यात इन्व्हर्टर - यूपीएस तयार करणारे श्री. विजयकुमार अग्रवाल, साधे डिप्लोमा इंजिनिअर असूनही उत्तम कामगिरीच्या आधारावर बहुराष्ट्रीय कंपनीत झेप घेणारे श्री. कैलाश मालोदे, अतिशय छोट्या पातळीवर केटरिंगचा व्यवसाय सुरू करून आज आपले स्वतःचे स्थान निर्माण करणाऱ्या सौ. कल्पना शाह, आपल्या विक्रमी रांगोळीद्वारे गिनिज बुकात नाव नोंदविणारे श्री. रवी कोंका, आपल्या वैशिष्ट्यपूर्ण 'बर्फ गोळ्या'ने जालनेकरांना थंडावा देणारे श्री. मोहन खोडवे... ही या पुस्तकातील नावे अशीच उल्लेखनीय आहेत. ही प्रत्येक कथा आपणास नक्कीच काहीतरी विचार देऊन जाईल, हे निश्चित.

आणि सर्वात महत्वाचे नाव - बद्रीनारायणजी बारवाले. जालना म्हटले की जगाच्या कोणत्याही कोपऱ्यात 'महिको'ची ओळख सांगितली जाते आणि 'महिको' म्हटले की बद्रीनारायणजी समोर येतात. रूढ अर्थाने साधे पदवीधरही नसलेल्या बद्रीनारायणजींनी आपली हिंमत, मेहनत आणि दूरदृष्टीच्या जोरावर उभारलेले बियाण्यांचे साम्राज्य वैशिष्ट्यपूर्ण ठरले आहेच, पण त्याच बरोबर आपण समाजाचे देणे लागतो, या भावनेतून त्यांनी उभ्या केलेल्या संस्था त्यांचे मोठेपण सांगून जातात. त्यांची ओळख सांगायला या पुस्तकाची सगळी पानेही कमी पडावीत...!

असा माझा हा जालना जिल्ह्याचा प्रवास! एखादी टेकडी चढून जाण्याचं ठरवावं आणि चढायला लागल्यानंतर लक्षात यावं, की तो पर्वत आहे, असं काहीसं माझं झालं. पण पर्वताची अवघड चढण चढताना वाटेत फुलांचे छानसे ताटवे लागावेत, मध्येच सुंदर जलाशय असावेत, पुढे जाणाऱ्या पायवाटांच्या दोन्ही बाजूंनी ताजीतवानी फुले डोकावत असावीत आणि चढण्याचे कष्ट वाटूच नयेत, असाच काहीसा हा अनुभव होता. प्रसन्न आणि अनुभवसंपन्न करणारा...!

हा अनुभव मला आणि हे पुस्तक वाचणाऱ्या सर्वांनाच ज्यांच्यामुळे घेता आला, त्या श्री. सुनील रायठठ्ठा यांच्याबद्दल चार शब्द सांगितले नाहीत, तर मी अपराधी ठरेन. हे पुस्तक प्रत्यक्षात येण्यासाठी श्री. रायठठ्ठा यांनी घेतलेले परिश्रम अतुलनीय आहेत. ते स्वतःही एक यशस्वी उद्योजक आहेत. आज ४० हून अधिक देशांमध्ये त्यांची उत्पादने निर्यात होतात. मात्र आजचे हे यश सहजपणे आलेले नाही. श्री. रायठठ्ठा यांच्या घोडदौडीची कहाणी खूपच वेगळी आहे. ही कहाणी आहे एका जिद्दीची, शून्यातून विश्व निर्माण करणाऱ्या फिनिक्स पक्ष्याची. १९७७ मध्ये औरंगाबादच्या शासकीय अभियांत्रिकी महाविद्यालयातून उत्तीर्ण झाल्यानंतर त्यांनी आरंभीच्या काळात 'एल अँड टी'मध्ये नोकरी केली. १९८१ मध्ये त्यांनी नोकरी सोडून स्वतःच्या व्यवसायास सुरवात केली. आज त्यांनी आपल्या व्यवसायातील एक महत्त्वाचा टप्पा गाठला आहे. छोट्या देशांपासून सुरवात करून आपल्या निर्यातीचे क्षेत्र त्यांनी आता फ्रान्ससारख्या देशापर्यंत विस्तारले आहे. आपल्या माणसांवर विश्वास कसा आणि किती टाकावा, हे रायठठ्ठा यांच्याकडूनच शिकावे ! परदेशातील बाजारपेठ

मिळवताना आणि वाढवताना ते स्वतः जेवढ्या वेळा परदेशात गेले नसतील, त्याहून अधिक वेळा त्यांच्याकडील कामगार परदेशी जाऊन आलेला आहे ! उद्योगाच्या क्षेत्रात ही नवी संकल्पना

रुजविताना त्यांनी माणसं उभी केली, जोडली आणि सर्वांना घेऊन ते पुढे जात आहेत...!

श्री. रायठठ्ठा यांच्या 'विनोदराय इंजिनिअरिंग प्रा. लि.'मध्ये पाण्याच्या टाक्यांच्या उत्पादकांना लागणारी यंत्रे तयार होतात. बाजारपेठेत शे-दोनशे लिटर्सपासून पाण्याच्या टाक्या उपलब्ध आहेत. या टाक्या बनविण्याचे तंत्रज्ञान आणि यंत्रे श्री. रायठठ्ठा तयार करतात. या व्यवसायाला त्यांनी साधारणपणे सन १९९१ मध्ये सुरवात केली. सन २००० मध्ये दिल्लीत 'प्लास्ट इंडिया' नावाच्या औद्योगिक प्रदर्शनात त्यांनी भाग घेतला आणि तेथून सारे चित्र पालटले. त्याच प्रदर्शनातून त्यांना निर्यातीची पहिली ऑर्डर मिळाली. श्री. रायठठ्ठा सांगतात, ''या प्रदर्शनात आम्ही सर्वात लहान स्टॉल बुक केला होता. स्टॉलचे पैसेही हप्त्याहप्त्याने भरले. यंत्रे घेऊन जाण्याइतका पैसा नव्हता, म्हणून त्याचे फोटो आणि माहितीचे तक्ते आम्ही सोबत नेले होते. मशिन्सची डायमेन्शन्स काय, याचे उत्तर देण्याइतकीही आमची तयारी नव्हती. तेथे आम्ही जागतिक बाजारपेठेचे चित्र पाहिले. आमच्यातील त्रुटी आमच्या लक्षात आल्या. तेथूनच आमच्या प्रगतीला वेग आला.'' सध्या ते सौदी अरेबिया, कुवेत, टांझानिया, मलेशिया, हैती, नायजेरिया, फिजी, लिबिया, येमेन, मलेशिया, ट्युनिशिया, सुदान, मादागास्कर, झांबिया, कतार, संयुक्त अरब अमिराती आदी देशांना यंत्रे निर्यात करतात. त्यांच्या उत्पादनांचा दर्जा पाहून नुकतीच त्यांच्याकडे फ्रान्समधूनही ऑर्डर आली. निर्यातीबाबत असलेल्या अनेक शंकांचे ते समाधान करतात. सर्वात महत्त्वाचा मुद्दा असतो भाषेच्या अडथळ्याचा. पण हा मुद्दा गैर आहे, असे सांगताना ते म्हणतात - आपले प्रॉडक्ट दर्जेदार असेल आणि किंमत वाजवी असेल, तर तेथे व्यवहार जुळण्यासाठी भाषेचा अडथळा अजिबात येत नाही. तिथं अर्थकारण महत्त्वाचं असतं, कारण फायद्याची भाषा प्रत्येकाला समजते !

मागील दोन वर्षांपासून त्यांनी जालन्यात 'यंग इनोव्हेटर्स' ही चळवळ उभारली आहे. विविध क्षेत्रांतील मान्यवरांच्या सहकार्याने ते विद्यार्थ्यांतील अभिनव कल्पनांना खतपाणी घालण्याचे व त्या फुलविण्याचे काम करतात. यंत्रमानव निर्मितीची कार्यशाळा, फोटोग्राफी कार्यशाळा यांच्यासह अनेक उपक्रम ते जालन्यात राबवितात. स्वतः दीड-दोन लाख रुपयांचा खर्च करून त्यांनी खास विद्यार्थ्यांसाठी जालन्यात एक संपन्न ग्रंथालय उभारले आहे. जालन्यातील पुढची पिढी अधिक सक्षम आणि परिपूर्ण होण्यासाठी त्यांचा हा प्रयत्न सुरू आहे. हे पुस्तकही या



श्री. सुनील रायठठ्ठा

प्रयत्नांचाच एक भाग आहे.

आज कॉर्पोरेट जगतात 'सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटीज' हा स्वतंत्र विभाग कार्यरत असतो. या द्वारे समाजोपयोगी उपक्रम राबविण्यासाठी काही निधी राखून ठेवलेला असतो. अनेकदा यातून फक्त देखावे उभारले जात असल्याची टीका होत असते. मात्र, अशा प्रकारचे कसलेही बंधन नसताना श्री. रायठठ्ठा यांनी जालन्याच्या भावी पिढीसाठी उभारलेला 'यंग इनोव्हेटर्स' हा महायज्ञ आणि त्यातील या पुस्तकाच्या रूपाची समिधा सर्वांसाठीच अनुकरणीय ठरावी.

एक बाब येथे आवर्जून स्पष्ट करावीशी वाटते, की हे ४२ जण म्हणजे जालना जिल्ह्याचा परिपूर्ण परिचय नव्हे. ही नावे केवळ प्रातिनिधिक अशी आहेत. यात समाविष्ट करता न आलेली अनेक नावे अत्यंत जड अंतःकरणाने आम्हाला बाजूला ठेवावी लागली. यामागे पुस्तकाच्या पानांची मर्यादा, एवढे एकच कारण आहे. कदाचित, या पुस्तकाचा दुसरा भाग भविष्यात प्रकाशित करावयाचे ठरल्यास ही नावेही त्यात समाविष्ट करणे शक्य होईल.

हेच पुस्तक इंग्रजीतूनही प्रकाशित व्हावे असा आग्रह श्री. आशीष मंत्री यांनी धरला. प्रकाशनाची जबाबदारी स्वीकारलेल्या श्री. रायठठ्ठा यांनीही त्यावर लक्ष केंद्रित केले. लवकरच हे पुस्तक इंग्रजीतूनही प्रकाशित होईल. या ४२ व्यक्तींच्या प्रत्यक्ष भेटींसाठी मी जालना, हैदराबाद, पुणे इथे प्रवास केला. हैदराबादेतील भेटीसाठी श्री. सत्यनारायण सोनी यांची मदत झाली. अतिशय उमद्या मनाच्या या गृहस्थांनी आपल्या व्यवसायात अनेक प्रयोग केले आहेत. त्यांची भेट हाही आनंददायी अनुभव होता. जालना आणि पुण्याच्या भेटीगाठींमध्ये 'विनोदराय'मधील श्री. श्रीकांत देशपांडे यांनी केलेले सहकार्य आभाराच्याही पलीकडचे आहे. पहिल्या दिवशीच्या पहिल्या भेटीपासून अगदी अखेरच्या भेटीपर्यंत प्रत्येक ठिकाणी ते माझ्यासोबत होते. सर्व व्यक्तींशी सुसंवाद प्रस्थापित करणे, त्यांच्यातील समन्वय, बहुतेक वेळा तेथील फोटोग्राफी आणि अनेकदा ड्रायव्हिंगमध्येही ते माझे वाटेकरी झाले. त्यांनी घेतलेल्या मेहनतीमुळे माझा भार खूपच हलका झाला. त्यांचे आभार मानणे हा निव्वळ देखावा ठरेल. आणखी एक नाव घेतल्याशिवाय हे लेखन अपूर्ण राहील. श्री. सुनील गोयल यांनी अगदी पहिल्या बैठकीत या लेखनाविषयी काही अपेक्षा व्यक्त केल्या होत्या. या लेखनादरम्यान त्या मार्गदर्शक ठरल्या. अनेक लेखांमध्ये त्यांनी केलेल्या सूचनांमुळे हे लेख अधिक परिपूर्ण होण्यास मदत झाली. आभाराचे हे प्रदर्शन कदाचित त्यांना आवडणार नाही! आणि सर्वात महत्वाचे... श्री. सुनील रायठठ्ठा. आपली सामाजिक जाणीव प्रत्यक्ष कृतीतून ते व्यक्त करतात. त्यांच्या संकल्पना आणि पुढाकारामुळेच हे पुस्तक आज आपल्या हाती आहे. त्यांच्या कायम ऋणातच राहणे मला आवडेल.

जालन्याच्या प्रेरणादायी विश्वात आपणा सर्वांचे मनःपूर्वक स्वागत!

– दत्ता जोशी

उद्योजकता

जालना जिल्हा जितका 'संतांची भूमी' म्हणून प्रसिद्ध आहे तितकाच 'उद्योगांची भूमी' म्हणूनही तो प्रसिद्ध आहे. जालन्याची तुलना राजस्थानच्या शेखावटी भागाशीच होऊ शकते. येथील पाण्यात आणि मातीतच उद्योजकतेची वैशिष्ट्ये रुजण्याचा गुण आहे. जालन्यातील व्यापारी मागील ३०० वर्षे येथील भागावर, राज्यात आणि देशातही आपले वर्चस्व गाजवीत आहेत. त्यांच्या पुढील पिढ्याही व्यापार, व्यवसाय आणि उद्योगात अग्रेसर आहेत. या नवउद्योजकांनीही जालन्याच्या भरभराटीत आपला हातभार लावलेला आहे. या पुस्तकात या विषयाची चर्चा करताना या लेखात मात्र आपण उद्योजकतेची मूलतत्वे समजून घेण्याचा प्रयत्न करू. या दृष्टीतून पुढील पुस्तकाचे केलेले वाचन आपणास नक्कीच विचारप्रवण करील.

उद्योजकता आणि उद्योजक हे शब्द मागील शंभर वर्षांपासून विकसित देशांमध्ये प्रचलित आहेत. मात्र त्याचे अर्थ दर दहा-वीस वर्षांनी बदलत गेले. शेतकरी, सैनिक, सैन्यात नोकरी करीत सैन्यदलासाठी रस्ते - पूल बांधणारा असे या शब्दाचे अनेक अर्थ पूर्वी प्रचलित होते. मात्र मागील ५० वर्षात या शब्दांना विशिष्ट अर्थ प्राप्त होत गेला आणि आता उद्योजकता ही एक निश्चित संकल्पना झालेली आहे.

भारतात उद्योजक आणि उद्योजकतेचे महत्व जागतिकीकरणाच्या आणि उदारीकरणाच्या रेट्यामध्ये शासनाच्या लक्षात आले. उद्योजकतेची संकल्पना भारतात शेकडो वर्षांपासून कार्यरत आहे. मात्र ती न रुजण्याचे कारण येथील सामाजिक रूढी आणि संस्कारांमध्ये आहे. पारंपरिक शेती आणि नोकरी यांवरच काही अपवाद वगळता बहुतेक भारतीयांचा भर राहिलेला आहे. शासकीय कार्यालये, बँका, शिक्षणसंस्था यांच्यातील नोकऱ्यांना अधिक मानसन्मान होता आणि आजही मिळतो आहे. ही स्थिती प्रामुख्याने मराठी माणसांत होती. याउलट गुजराती, मारवाडी, सिंधी, पारशी, राजस्थानी समाज मात्र नोकऱ्यांच्या मागे न धावता स्वतंत्र उद्योग, व्यवसाय, व्यापार यावर आपले लक्ष केंद्रित करून वाटचाल करीत आहे. आपल्या व्यावसायिक हितासाठी स्थलांतर किंवा देशांतरासही हा समाज मागेपुढे पाहात नाही, हेही लक्षणीय आहे. अर्थात, उद्योजकीय मानसिकता या समाजांमध्ये आधीपासूनच आहे. मराठी माणसांमध्ये मात्र मागील २०-२५ वर्षांपासूनच हा विचार सुरू झाला.

उद्योजक किंवा उद्योजकता म्हणजे काय? पुस्तकी व्याख्यांनुसार विचार केला, तर -'उत्पादन अथवा सेवेची साधने अथवा घटकांना एकत्रित आणून त्यांचे योग्य व्यवस्थापन करणारा तो उद्योजक',

किंवा 'निश्चित ठरविलेल्या किमतीस उत्पादन घटक / सेवा विकत घेऊन त्यापासून वस्तू बनवून भविष्यात अनिश्चित किमतीस विकणारा तो उद्योजक' किंवा 'स्वतःसाठी उपजीविकेचे साधन निर्माण करता करता इतरांसाठीही रोजगार संधी निर्माण करणारा तो उद्योजक' किंवा 'उद्योगात, व्यापारात, व्यवसायात नावीन्याचा ध्यास घेतलेला आणि त्यासाठी जोखीम उचलणारा तो उद्योजक' किंवा 'प्रचंड आत्मविश्वास असणारा, फायदा मिळविण्यासाठी जोखीम पत्करण्याची तयारी असणारा, सिद्धीप्रेरणा असणारा, इतरांचे सहकार्य मिळविणारा, सामाजिक परिस्थितीचे भान ठेवणारा, नवनिर्मितीचा ध्यास व क्षमता असलेला, जबाबदारी स्वीकारणारा व जबाबदारीने वागणारा, अस्थिरतेला स्वीकारणारा आणि अस्थिरतेने येणारे ताण-तणाव सहन करण्याची क्षमता असलेला तो उद्योजक' ... असे अनेक गुणविशेष आत्मसात केल्यानंतर साधारण व्यक्तीचे उद्योजकात रूपांतर होते आणि ती व्यक्ती उद्यमशील होते. तिच्यामार्फत समाजात रोजगारनिर्मिती होते.

उद्योजक नेहमीच प्रगतीसाठी अग्रेसर असतात. उद्योजकांच्या गुणवैशिष्ट्यांचा शोध घेतला गेला नव्हता तेव्हा उद्योजक ही संकल्पना जन्मस्थ होती. पण कालांतराने या प्रेरणा, प्रोत्साहन आणि प्रशिक्षणाद्वारे सामान्यजनसुद्धा उद्योजक बनत आहेत आणि जन्मस्थ उद्योजकही प्रशिक्षणाद्वारे अधिक यशस्वी होताना दिसत आहेत. काय आहेत उद्योजकाचे गुणविशेष ?

१) कार्यप्रेरणा : (Workaholism)

सतत कार्यमग्न राहणे हा उद्योजकाचा स्वभावगुण असतो. त्याच्या कार्यप्रेरणेचा परिणाम त्याच्यासोबत राहणाऱ्या प्रत्येकावर होतो. या प्रेरणेमुळेच त्याच्या कुटुंबातील व्यक्ती असोत की सहकारी, ते सर्व जण आपोआपच त्याच्याकडे आकर्षित होतात, मार्गदर्शन घेतात आणि नेतृत्व स्वीकारतात. सतत कार्यदक्ष राहणे, सतर्क राहणे आणि स्वयंस्फूर्ती दाखविणे हा उद्योजकाचा स्वभाव असतो.

२) जिद्दी वृत्ती : (Obesession)

जिद्द हा उद्योजकतेचा मूलाधार आहे. 'मी हे ठरविले आहे आणि ते करणारच आहे' असे म्हणणारा व त्याप्रमाणे वागणारा, कितीही अडथळे आले तर ते दूर करणारा, त्यांचे निराकरण करणारा, निश्चित केलेले ध्येय साध्य करणारा, प्रश्नांची उकल करून मार्ग शोधणारा, जोखमीतून येणाऱ्या ताणतणावांचे व्यवस्थापन करणारी व्यक्ती जिद्दी वृत्तीने परिपूर्ण असते.

३) निर्णयक्षमता : (Decision maker)

आलेल्या प्रसंगास अनुसरून, मनावर ताबा ठेवून योग्य निर्णय घेण्याची आणि समाजात होणारे बदल लक्षात घेऊन प्रसंगी घेतलेले निर्णय बदलण्याची क्षमता हा यशस्वी उद्योजकतेचा पाया आहे. निर्णय चुकू शकतो पण घेतलेला चुकीचा निर्णयही निर्णयच न घेण्यापेक्षा चांगला असतो, कारण उद्योजक आपले निर्णय स्वयंस्फूर्तीने घेत असतो. प्रसंगपरत्वे निर्णय बदलून तो संभाव्य नुकसान व दुष्परिणाम टाळू शकतो.

४) संधीशोधकता : (Opportunity seeker)

उद्योजक संधीशोधनावर जास्त भर देतो. 'समाजाची गरज' हा त्याच्या संशोधनाचा नित्य विषय असतो. गरज ओळखून ती भागविण्याची तत्परता दाखवीत असतानाच त्यातून फायदा मिळविण्याचे त्याचे तत्व असते. त्यासाठी त्याला नवनिर्मितीचा ध्यास असतो. नवी उत्पादने, नव्या सेवा, नवे

तंत्रज्ञान, नवी उत्पादने व व्यापारी कौशल्ये यांची निर्मिती उद्योजकांकडून होते. उद्योजक आपल्या उद्योगातून स्वतःचा फायदा पाहात असला तरी त्यातून अप्रत्यक्षपणे समाजाचाही फायदा होतो.

५) सिद्धी प्रेरणा : (Achievement motivation)

काहीतरी साध्य करावे, काहीतरी करून दाखवावे, स्वयंरोजगाराचा नवा मार्ग शोधून दाखवावा असे ज्या व्यक्तीला सतत वाटत असते, तो त्याच्या आयुष्याचा स्वभाव बनतो व आयुष्यभर त्याची अंमलबजावणी करतो, तोच उद्योजक.

६) संघटन कौशल्य : (Organisational skills)

उत्पादन, सेवा अथवा व्यापारासाठी आवश्यक असलेल्या अनेक मानवी अथवा अमानवी घटकांची जमवाजमव, जडणघडण योग्य व रास्त किमतीत करून ते उत्पादन अथवा सेवा विक्रियोग्य बनविणे यास उद्योजकाचे संघटनकौशल्य म्हणतात.

७) मानवी वृत्ती: (Attitude)

नवनिर्मिती, सृजनशीलता, एखाद्या प्रश्नाचा किंवा परिस्थितीचा साधकबाधक विचार करून, विपरीत परिस्थितीत बदल घडवून त्याचा फायदा कसा मिळविता येईल हे पाहण्याच्या स्वभावास उद्योजकवृत्ती म्हणतात. विपरीत परिस्थितीसमोर हतबल न होता जो संकटांचे रूपांतर संधीत करतो व त्याचा फायदा उचलतो, तो उद्योजक असतो. सामाजिक कृतज्ञता हा त्याचा स्थायीभाव असतो.

८) परिवर्तनशीलता : (Adaptability)

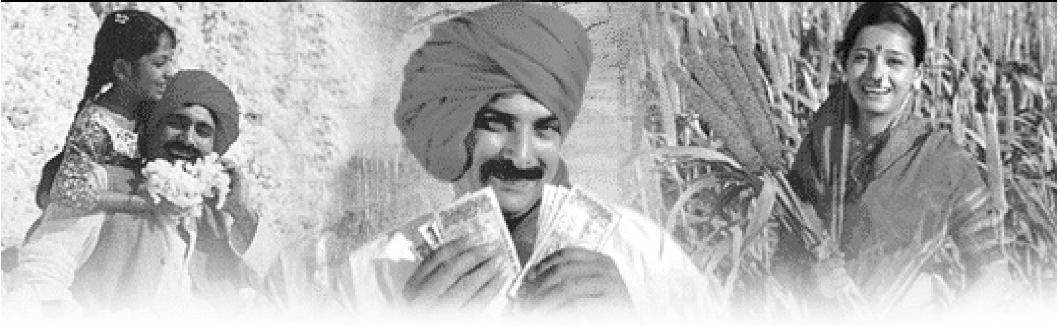
उद्योजक आजूबाजूला घडणाऱ्या बदलाची दखल घेत असतो आणि त्यानुसार आपले धोरण बदलत असतो. काळानुरूप त्याचे वागणे असते.

९) आत्मप्रतिमा : (Self Image)

हे सर्व गुण प्रत्येक यशस्वी उद्योजकात असतातच असे नाही, पण त्यातील बरेचसे गुण त्याच्यात आढळतात. उद्योजकाची आत्मप्रतिमा त्यास पूर्णतः माहिती असते. आपल्याजवळील गुण - अवगुणांची त्याला पूर्ण कल्पना व भान असते. त्यानुसार त्याचे वर्तन असते. नसलेले गुण गरजेनुसार तो संघटित करतो पण त्याचे काम अडून राहत नाही. उद्योजकाकडे जेवढे गुण जास्त, तेवढा तो जास्त यशस्वी ठरतो.

उद्योजकतेचे गुण हे फक्त उद्योग, व्यवसाय किंवा व्यापारातच व्यक्तीला यशस्वी करतात असे नव्हे. आयुष्यात कोणत्याही मार्गावरील यशाचे ते साथीदार असतात. साहित्य, कला, क्रीडा, नोकरी किंवा प्रापंचिक जबाबदाऱ्या या प्रत्येक आघाडीवर हे गुण व्यक्तीला यशाच्या शिखरावर पोहचवू शकतात. काही साहित्यिक इतरांपेक्षा अधिक यशस्वी का ठरतात? काही नेते इतरांपेक्षा अधिक यशस्वी का होतात? काही जण आपल्या प्रपंचात अधिक यशस्वी का होतात? याची कारणे शोधल्यास त्यांच्यातील उद्योजकीय कौशल्यांची जाणीव आपल्यालाही होईल. त्याच दृष्टीतून हे पुस्तक वाचल्यास त्याचा फायदा नक्की होईल.

– कुमार देशपांडे



शेतीचा 'भगीरथ'

जालना म्हटले की जगभरात पहिल्यांदा डोळ्यांसमोर येणारं नाव म्हणजे 'महिको' आणि 'महिको' म्हणजे बद्रीनारायण बारवाले. एका माणसाच्या मेहनतीची आणि संघर्षाची वाटचाल आजमितीला हजारो जणांच्या मार्गक्रमणासाठीचा महामार्ग ठरलेली आहे. परिस्थितीचे अचूक भान, कठोर मेहनतीची तयारी आणि सतत नावीन्याचा ध्यास या त्रिसूत्रीच्या सहाय्याने बद्रीनारायणजींनी उभारलेले 'महिको'चे साम्राज्य हा सर्वांसाठीच मार्गदर्शक ठरणारा प्रकल्प आहे. त्याचबरोबर जालनावासीयांसाठी हा अभिमानाचा विषय आहे. अशा या बद्रीनारायणजींबद्दल आणि 'महिको'च्या वाटचालीबद्दल...



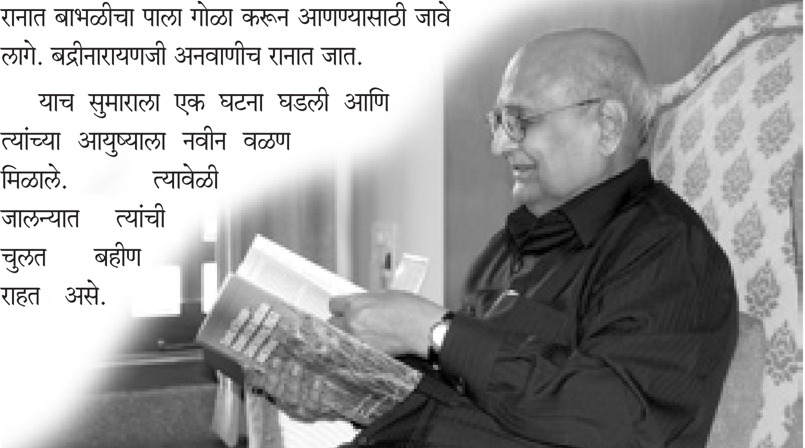
श्री. बद्रीनारायण बारवाले



महामहीम राष्ट्रपती के. आर. नारायणन यांच्या शुभहस्ते २००१ मध्ये दिल्लीतील राष्ट्रपती भवनात आयोजित एका भव्य सोहळ्यात बद्रीनारायण रामूलाल बारवाले यांना 'वाणिज्य आणि आर्थिक क्षेत्रांतील सर्वोच्च योगदान आणि व्यक्तिगत गुणांचा गौरव' म्हणून पद्मभूषण या नागरी सन्मानाने गौरविण्यात येत होते. 'महिको' परिवारासाठी, जालना शहरासाठी, मराठवाड्यासाठी एवढेच नव्हे तर ज्या क्षेत्राच्या विकासासाठी बद्रीनारायणजींनी आजवरचे आपले आयुष्य वेचले त्या क्षेत्रासाठीही हा दिवस चिरस्मरणीय ठरणार होता. एका सच्च्या भूमिपुत्राचा गौरव होताना पाहण्याचा त्यांचा हा आनंद अतुलनीय होता. कृषिक्षेत्रात नवे प्रवाह आणणाऱ्या भगीरथाचाच हा गौरव. साधारण सहा दशकांच्या त्यांच्या योगदानाचा गौरव देशाच्या प्रथम नागरिकाच्या हस्ते होताना पाहून प्रत्येक जण आनंदात होता. बद्रीनारायणजींचा साठ दशकांचा हा संकरित बियाण्यांच्या क्षेत्रातील प्रवास आणि त्या आधी दोन दशकांचा काळ हा साराच प्रवास मोठा चित्ताकर्षक आहे.

आताचा हिंगोली जिल्हा त्या काळी परभणी जिल्ह्यातील एक तालुका होता. या हिंगोली शहरात गणेश चतुर्थीच्या दिवशी दुपारी १२ वाजता बद्रीनारायणजींचा जन्म झाला. २७ ऑगस्ट १९३० हा तो दिवस. वयाच्या १० व्या वर्षापर्यंत त्यांचे नाव होते बद्रीनारायण जयकिशनजी कागलीवाल. हिंगोलीची लोकवस्ती त्या वेळी १० हजारांची होती. वडिलांचा दूध विक्रीचा व्यवसाय, पण घरात पुरेसे उत्पन्न येत नव्हते. बालपणीचे ते दिवस तसे खडतर होते. गावात वामनराव मास्तरांची शाळा होती. तिथे त्यांचे शिक्षण सुरू झाले. पण शिक्षणाबरोबरच चार पैसे कमावण्याचाही त्यांचा प्रयत्न असे. आठवडी बाजारात साखर, बटाटे यांची पोती खरेदी करून त्यांची सुट्टी विक्री करून चार पैसे कमावणे, चांगले तूप विकत घेऊन गावात विकणे, काही प्रकारचे चूर्ण तयार करून विकणे या उद्योगांत बाजारच्या दिवशी एखादा रुपया सुटायचा. हा पैसा तेव्हा खूप जास्त वाटायचा. कारण त्यांच्या घरचे भाडे होते दरमहा चार रुपये ! चौथीपर्यंत वामनराव मास्तरांची शाळा सुरू राहिली आणि वयाच्या १० व्या वर्षी गावातील सरकारी शाळेत पाचव्या इयत्तेत त्यांनी रीतसर प्रवेश घेतला. तेव्हा दोन शिक्षक त्या शाळेत कार्यरत होते. त्यातील बद्रीनारायणजींच्या शिक्षकांनी शेळ्या पाळलेल्या होत्या. गुरुपत्नीच्या सांगण्यावरून दररोज दोन - चार जणांना रानात बाभळीचा पाला गोळा करून आणण्यासाठी जावे लागे. बद्रीनारायणजी अनवाणीच रानात जात.

याच सुमाराला एक घटना घडली आणि त्यांच्या आयुष्याला नवीन वळण मिळाले. त्यावेळी जालन्यात त्यांची चुलत बहीण राहत असे.



भिकुलालजी बारवाले हे जालन्यातील त्यावेळचे कापड व्यापारी. ही चुलत बहीण त्यांची सून. बहिणीच्या पतीचे निधन झाल्यामुळे हिंगोलीचे कागलीवाल कुटुंबीय सांत्वनासाठी जालन्यात आले होते. तिथे भिकुलालजींचे लक्ष या मुलाकडे गेले. त्याचा चुणचुणीतपणा त्यांच्या नजरेत भरला आणि लवकरच त्यांनी जयकिशनजी कागलीवाल यांच्याकडे त्यांच्या मुलाला दत्तक देण्याची विनंती केली. आपल्या एकुलत्या एका मुलाच्या निधनामुळे आणि घरात पुढच्या पिढीत कोणीही नसल्यामुळे त्यांनी हा निर्णय घेतला. लवकरच दत्तकविधान पार पडले आणि त्यांचे नामकरण झाले - बद्रीनारायण रामूलाल बारवाले.

जालन्यातील परिस्थिती हिंगोलीपेक्षा खूपच चांगली होती. कापड दुकान चांगले चालायचे आणि भिकुलालजी चांगला पैसाही बाळगून होते. दुर्दैवाने लवकरच त्यांचे निधन झाले आणि नातेवाईकांनी त्रास देण्यास सुरवात केली. बद्रीनारायणजींच्या दत्तक विधानावरच आक्षेप घेतला गेला. कोर्टकचेऱ्या सुरू झाल्या. पण लवकरच सामोपचाराचा मार्ग निघाला आणि पुढचे आयुष्य सुरू झाले. या वेळी त्यांचे वय होते जेमतेम १२ वर्षे.

त्या काळात जालना परिसर निजामाच्या अमलाखाली होता. हिंगोलीतून आल्यानंतर सातवीपर्यंतचे त्यांचे शिक्षण मिशन हायस्कूलमध्ये झाले पण पुढे १९४३ मध्ये त्यांना आठव्या वर्गासाठी 'मदरसे फोकानिया सरकार ई अलि' या शाळेत प्रवेश घ्यावा लागला. देशभराप्रमाणे जालन्यातही तेव्हा स्वातंत्र्यलढ्याचे वातावरण होते. प्रत्येक गोष्टीसाठी तेव्हा लढावे लागे. अभ्यासासाठी कंदिलात भरण्यासाठी वाढीव तेल मिळावे, या साठी बद्रीनारायणजींच्या नेतृत्वाखाली विद्यार्थ्यांनी आंदोलन केले आणि संबंधित अधिकाऱ्यांना त्यांची मागणी मान्य करणे भाग पडले. सर्वांना दोन युनिट जादा तेल मिळाले. १९४६ मध्ये मॅट्रिकनंतर त्यांनी हैदराबादच्या 'निजाम कॉलेज'मध्ये प्रवेश घेतला तेव्हा भारताचा स्वातंत्र्यलढा अंतिम टप्प्यात पोहोचला होता. प्रवेशानंतर ते जालन्यात परतले आणि स्वातंत्र्यलढ्यात सक्रिय सहभाग घेण्यास त्यांनी सुरवात केली. घोषणांनी भिंती रंगविणे, हस्तपत्रके छापणे आणि वाटणे अशी कामे त्यांनी सुरू केली. या दरम्यान भारत स्वतंत्र झाला होता पण मराठवाड्याचा भाग मात्र निजामाच्यात तावडीत अडकलेला होता. इंग्रजांनी दिलेल्या पर्यायानुसार निजामाने स्वतंत्र राहण्याचे ठरविले होते. पण भारत सरकार मात्र हैदराबाद संस्थानच्या भारतीय गणराज्यात विलीनीकरणावर आग्रही होते. या पार्श्वभूमीवर बद्रीनारायणजींच्या चळवळी सुरू होत्या. रझाकारांचे त्यांच्याकडे लक्ष होतेच. त्यांच्या घराची झडती घेण्यात आली आणि घरात योगायोगाने एक हस्तपत्रक सापडले. त्या सह त्यांना जालन्याच्या 'एसपीं'समोर उभे करण्यात आले. बद्रीनारायणजींचे कोवळे वय पाहून त्या 'एसपीं'नी 'माझा अशा कृत्यांमध्ये सहभाग नाही,' असे लिहून दिल्यास सोडून देऊ असे सुचविले पण त्यांनी बाणेदारपणे नकार दिला. साहजिकच त्यांची रवानगी जालन्याच्या तुरुंगात झाली. स्वातंत्र्य चळवळीत सहभागी झालेल्यांना तुरुंगात डांबण्याचा प्रकार तेव्हा खूपच वाढला होता. बद्रीनारायणजींना ज्या खोलीत ठेवले होते त्या छोट्याशा खोलीत एकंदर ४३ राजबंदी होते! काही दिवसांतच त्यांना औरंगाबादच्या मध्यवर्ती कारागृहात हलविण्यात आले. त्यांच्यावर तेथे खटला चालला. त्यांना १ वर्ष सक्तमजुरी आणि ५०० रुपये दंडाची शिक्षा ठोठावण्यात आली. वास्तविक तुरुंगात त्यांचे वास्तव्य साडेदहा महिन्यांचे झाले होते. पण हा काळ

शिक्षेत गृहीत धरण्यात आला नाही.

तुरुंगात बराकीतील त्यांचे सहकारी होते औरंगाबादचे गुलाबचंदजी नागोरी आणि ढाकेफळचे कल्याणमल गंगवाल. सक्तमजुरीसाठी बद्रीनारायणजींनी आवर्जून शेतीचे काम मागून घेतले. शेतीत त्यांना रस होता. त्यातच काम करण्याचे त्यांनी ठरविले. याच कालावधीत स्टेट काँग्रेसची निजामाशी चर्चा सुरू होती. या दरम्यान काही राजबंद्यांना सोडायचा निर्णय झाला आणि 'बच्चा है। छोड दो।' या भूमिकेतून त्यांना सोडून देण्यात आले. तुरुंगातून सुटकेनंतरही त्यांना हैदराबादेत शिक्षणासाठी परत जावेसे वाटेना. ते जालन्यात परतले आणि तेथून देऊळगाव राजा येथील शिबिरात जाऊन दाखल झाले. देशाला स्वातंत्र्य मिळून एक वर्ष पूर्ण झाले पण आपला भूभाग अद्यापही परतंत्र आहे, हे सर्वांनाच बोचत होते. त्यामुळे निजामाच्या बलस्थानांवर म्हणजे पोलिस ठाणी, तहसील कार्यालये यांच्यावर धाडी घालून शस्त्रास्त्रे, दारूगोळा आणि स्वातंत्र्यढ्यासाठी आवश्यक असणारा पैसा लुटण्याचा सर्वांचाच प्रयत्न असे. असे अनेक हल्ले या काळात झाले.

देऊळगाव राजामध्ये प्रारंभीच्या काळात त्यांना शस्त्रास्त्रे चालविण्याचे प्रशिक्षण देण्यात आले होते. भारतीय सैन्यदलाच्या शीख रेजिमेंटमधील अधिकारी हे प्रशिक्षण देत. या प्रशिक्षणानंतर त्यांच्यावर कुंडलिका नदीवरील एक पूल उडवून देण्याची जबाबदारी सोपविण्यात आली. औरंगाबादचे रमणलाल पारेख आणि जालन्याचे रामचंद्र हुंडेकर त्यांच्या समवेत होते. कडक बंदोबस्त असतानाही त्यांनी हा दारूगोळा पुलाखाली पेरला आणि सावकाशीने जळणाऱ्या वातीशी तो जोडून ते तेथून दूर निघाले. योगायोगाने त्यांच्या आजोबांचेच ते गाव होते. हा प्रकार करून ते आजोबांच्या दुकानी जाऊन बसले आणि मोठ्या स्फोटाचा आवाज ऐकल्यानंतर समाधानाने देऊळगाव राजाला पोहोचले. याच दरम्यान एक खबर आली. १२-१३ ऑगस्ट १९४८ दरम्यान जालन्याजवळच्याच हसनाबाद येथे रझाकार लोकांनी हिंदूंचा अनन्वित छळ चालविला असल्याचे समजले. हिंदूंचा छळ होण्याचे हे प्रकार स्वातंत्र्य मिळाल्यापासून खूपच वाढलेले होते. त्यांच्या प्रतिकारासाठी तेथील पोलिस मुख्यालयावरच या स्वातंत्र्यवीरांनी हल्ला चढविला. यामध्ये त्यांचे स्वातंत्र्यलढ्यातील सहकारी श्री. जनार्दन मामा गोळी लागून गंभीर जखमी झाले. हल्ला थांबवून तातडीने त्यांना देऊळगाव राजाच्या कँपवर नेण्यात आले. हा कँप तेव्हा श्री बालाजी संस्थानच्या धर्मशाळेत चालत असे. मामांच्या शरीरात गोळी खोलवर रुतलेली होती आणि रक्तस्त्राव भरपूर चालू होता. तेथून त्यांना तातडीने बुलडाण्याच्या जिल्हा रुग्णालयात हलविण्याचे ठरले. पण तेथेही डॉक्टरांना अपयश आले आणि१४ ऑगस्टच्या रात्री जनार्दन मामांची प्राणज्योत मालवली. १५ ऑगस्ट १९४८ रोजी जेव्हा देशभर स्वातंत्र्याचा पहिला वर्धापनदिन साजरा होत होता तेव्हा बद्रीनारायणजी आणि त्यांचे सहकारी जनार्दनमामांच्या पार्थिवाला अग्नी देण्यासाठी स्मशानभूमीत पोहोचलेले होते. पुढे १३ सप्टेंबरला पोलिस ॲक्शन सुरू झाली आणि १७ सप्टेंबरला रझाकारांची जुलमी राजवट संपली. हैदराबाद संस्थानने स्वातंत्र्याचा श्वास घेतला. यानंतर लगेचच प्रतिक्रिया सुरू झाल्या. जवळच असलेल्या काजळा येथे हिंदूंनी मुस्लिमांना जिवंत जाळण्याची तयारी केली असल्याचे बद्रीनारायणजींना समजले. त्यांनी तातडीने काजळ्याकडे धाव घेतली. आपला लढा रझाकाराविरुद्ध होता, मुस्लिमांविरुद्ध नाही, हे त्यांनी तशा परिस्थितीत जमावाला समजावून सांगितले आणि मोठा अनर्थ टळला.

पुढे लवकरच जनार्दन मामांच्या लढवय्या स्मृतींना अभिवादन म्हणून त्यांच्या पुतळ्याची स्थापना जालन्याच्या मुख्य चौकात करण्यात आली. या पुतळ्याच्या अनावरणासाठी ज्येष्ठ स्वातंत्र्यसेनानी गोविंदभाई श्रॉफ यांना बोलावण्यात आले होते. या वेळी प्रचंड जनसमुदाय जमलेला होता. त्यांच्या साक्षीने गोविंदभाईंना जालन्यातील स्वातंत्र्यसैनिकांच्या वतीने एक कार भेट देण्यात आली !

निजामाच्या तावडीतून मुक्त होत असतानाच बद्रीनारायणजींच्या आयुष्यात एक नवे वळण येऊ घातले होते. वयाची अठरा वर्षे गाठलेल्या बद्रीनारायणजींसाठी मुली सांगून येऊ लागल्या होत्या. खामगावच्या नंदलालजी झुनझुनवाला यांची मुलगी गोमती यांचे स्थळ त्यांना सांगून आले होते. जनार्दन मामांचा पुतळाही खामगावातच बनविला जात होता. या पुतळ्यासाठीच्या एका प्रवासादरम्यानच मुलगी पाहण्याचा कार्यक्रम झाला. मुलगी पसंत पडली. विवाह ठरला. मुलीकडून १० हजार रुपये हुंडा देऊ करण्यात आला होता. पण त्यांनी तो नाकारला आणि स्वतःच पत्नीसाठी १०० तोळ्यांचे दागिने बनविले. तेव्हा सोनं १०० रुपये तोळा होतं. लग्न थाटामाटात झालं. त्यांना सहा अपत्ये झाली. पाच मुली - प्रेमा, शोभा, सविता, आशा, उषा आणि एक मुलगा - राजू. सध्या राजू बारवाले 'महिको'चे व्यवस्थापन पाहतात तर उषा संशोधन विभागात लक्ष घालतात. इथे त्यांच्या लग्नातील लक्षणीय ठरलेल्या एका योगायोगाची दखल घ्यावीशी वाटते. लग्नावेळी त्यांनी पत्रिका जुळविलेल्या नव्हत्या. पुढे कधी तरी जुळविल्या तेव्हा लक्षात आले की बद्रीनारायणजींचा जन्म गणेशचतुर्थीचा तर गोमतीजींचा राखी पौर्णिमेचा. दोघेही मांगलिक होते आणि पत्रिकेतील ३६ पैकी ३६ गुण जुळत होते !

स्वातंत्र्य मिळाले होते. विवाह झाला होता. आता घरात - व्यवहारात लक्ष घालणं आवश्यक होतं. त्यांचा मुख्य व्यवसाय शेती होता. त्या काळी भारतात सरासरी प्रतिकुटुंब ५ एकर शेतीचे प्रमाण राहिले होते. राज्यात आणि देशात हरितक्रांतीचे वारे वाहत होते. अन्नधान्याचा तुटवडा भरून काढण्यासाठी सर्वांनीच कंबर कसली होती. 'आयएआरआय'च्या (इंडियन ॲग्रीकल्चरल रिसर्च इन्स्टिट्यूट) माध्यमातून संकरित बियाण्यांवर संशोधन सुरू होते. परंपरागत शेतीऐवजी संकरीत बियाण्यांवर हळूहळू लक्ष केंद्रित होऊ लागले होते. बद्रीनारायणजींच्या शेतीत सिंचनासाठी विहिरींची सोय होती. त्यांनी लक्ष घालून विहिरी आणखी खोल करून घेतल्या. पाण्याची सोय केली आणि भेंडीचे उत्पादन घेण्यास सुरवात केली. या उत्पादनातूनच त्यांनी भेंडीचे बियाणे तयार करून विकण्यास सुरवातही केली. 'पुसा मखमली भेंडी' नावाने तो ब्रँड ओळखला जाई. हा प्रतिसाद चांगला होता. याच काळात दिल्लीत भारत कृषक समाजातर्फे एक शेती प्रदर्शन भरविण्यात आले होते. आपले मेव्हणे गिरधारीलाल यांच्यासह त्यांनी या प्रदर्शनाला भेट दिली. अमेरिका आणि रशियात शेतीमध्ये चालू असलेल्या प्रयोगांची माहिती त्यांना येथे मिळाली. याच वेळी त्यांनी 'आयएआरआय'ला भेट देण्याचे ठरविले. तिथे वनस्पतिशास्त्र विभागात अनेक प्रयोग सुरू होते. तेथे त्यांनी भेंडीच्या 'पुसा मखमली' या जातीविषयी चौकशी केली, तेव्हा या जातीचे उत्पादनच बंद झाल्याचे त्यांना कळले. त्याच्यावर पडणाऱ्या पिवळ्या अळीच्या किडीचा बंदोबस्त करणारी 'पुसा सावनी' ही नवी जात आता विकसित झाल्याचे त्यांना कळले. प्रयोगादाखल त्यांना ५० ग्रॅम बियाणेही देऊ करण्यात आले, पण त्यांनी जास्त बियाण्याचा आग्रह धरला. अखेर २ किलो बियाणे मिळवून ते जालन्यात परतले.

मुंडवा येथील शेतात त्यांनी एका छोट्या प्लॉटवर हे बियाणे नमुन्यादाखल पेरून पाहिले आणि त्याला भेंडी लागल्यानंतर ते थक्क झाले. छान हिरवेगार फळ. बियाण्यांच्या पाच ओळी असलेली ही भेंडीची जात त्यांना खूपच आवडली. ही भेंडी शिजविल्यानंतर कमी चिकट होते हेही त्यांच्या लक्षात आले. त्या प्लॉटमधील भेंडी पहिल्या दिवशी त्यांनी तोडली. ती १०० किलो भरली. बाजारात त्यांना २ रुपये प्रतिकिलो भाव मिळाला. दुसऱ्या दिवशी तो १ रुपयावर घसरला आणि तिसऱ्या दिवशी तर फक्त ५० पैसे प्रतिकिलो दराने ही भेंडी विकली गेली. कारण शोधल्यानंतर असे लक्षात आले की बाजारपेठेत त्या दिवशी मोठ्या प्रमाणावर भेंडीची आवक झाली होती. त्या भेंडीचा दर्जा या पेक्षा निश्चितच कमी होता पण त्यामुळे बाजारातील भाव मात्र पडले होते. भेंडी बाजारात आणण्याचा किंबहुना पिकवण्याचा त्यांचा कालावधी चुकला होता. जेव्हा इतर शेतकऱ्यांकडील भेंडी संपलेली असेल, त्या काळात ही भेंडी बाजारात आली असती, तर त्याचा फायदा नक्की झाला असता. त्यामुळे त्यांनी शेतात उरलेली भेंडी तोडण्याची घाई केली नाही. ती भेंडी त्यांनी रोपट्यावरच परिपक्व होऊ दिली. ही भेंडी ९ इंच लांब वाढली. शेतातील हे फळ तोडून त्यांनी घरात आणून ठेवले.

घरात आणून ठेवलेल्या या भेंडीचे काय करायचे, असा प्रश्न त्यांना पडला आणि 'त्यातील बी काढून ते बियाणे म्हणून विकायचे' या संकल्पनेतून त्यांच्यातील बियाणे उत्पादकाचा जन्म झाला. ही खऱ्या अर्थाने 'महिको'ची मुहुर्तमेढ ठरली. बाजारपेठेतील घसरलेल्या भावामुळे निर्माण झालेल्या संकटावर मात करण्यासाठी त्यांनी अभिनव प्रयोग केला आणि तोच त्यांच्या आयुष्याचा 'टर्निंग पॉइंट' ठरला!

याच दरम्यान औरंगाबादेत महाराष्ट्र शासनातर्फे एका प्रदर्शनाचे आयोजन करण्यात आले होते. तत्कालीन मुख्यमंत्री यशवंतराव चव्हाण या प्रदर्शनात येणार होते. बद्रीनारायणजींकडे त्या वेळी 'बर्मा शेल' या कंपनीची एन्ड्रीन, अल्ड्रिन, डायल्ड्रिन आदी कीटकनाशकेही विक्रीला असत. या उत्पादनांचा स्टॉल त्यांनी प्रदर्शनात लावला होता. या स्टॉलसमोर सजावटीचा भाग म्हणून आपल्या शेतातील 'पुसा मखमली भेंडी'ची फळांसह पूर्ण वाढलेली दोन रोपटी त्यांनी स्टॉलच्या दोन्ही बाजूला लावली होती. पुण्यातील एका गृहस्थांचे लक्ष त्याकडे गेले. या जातीचे बियाणे पुरविण्याविषयी त्यांनी चौकशी करताच बद्रीनारायणजींनी त्यांना तातडीने होकार दिला. दर सांगितला साडेपाच रुपये प्रतिकिलो. त्यावर २० टक्के सवलत ! जालन्यात परतून त्यांनी २५-३० किलोचे पोते रेल्वे पार्सलने पुण्यात पाठवून दिले. वितरक साडेपाच रुपयांचा दर कमी करण्यासाठी आग्रह करीत होते त्याच वेळी त्यांच्याकडून शेतकऱ्यांना हे बियाणे २० ते १०० रुपये प्रतिकिलो भावाने विकले जात असल्याची माहिती त्यांना मिळाली आणि त्यांनी आपले भाव कमी करण्याच्या मागणीकडे दुर्लक्ष केले.

या बियाण्याला मिळणारा प्रतिसाद पाहून पुढील वर्षी त्यांनी आपल्या शेतातील या जातीच्या भेंडीच्या पेरणीचे प्रमाण १० पटीने वाढविले. उत्तरेत तराई भागात आणखी एक शेतकरी लेफ्टनंट कर्नल लालसिंग यांनीही या जातीचे बियाणे तयार करून विकण्यास सुरवात केली होती. त्यामुळे अनेकजण बद्रीनारायणजींशी भाव कमी करण्याचा प्रयत्न करीत पण ते कधीच बधले नाहीत. त्यांचे भाव कायम जास्तच राहिले. या दरम्यान दिल्लीत उच्चपदावर असलेले वरिष्ठ सनदी अधिकारी डॉ. वेंकटरत्नम औरंगाबादेत येत असल्याची माहिती त्यांना कळली. औरंगाबादेतील त्यांचे स्नेही बॅ.

जवाहरलाल गांधी यांना विनंती करून त्यांनी डॉ. वेंकटरत्नम यांना जालन्यात आपल्या शेतावर बोलावले. शेती पाहून ते खुश झाले आणि दिल्लीत परतल्यानंतर त्यांनी सरदार हरभजन सिंग यांना बोलावून घेऊन या पिकाची आणि प्रयोगांची माहिती दिली. आपल्या मासिकात त्यांनी एक लेखही लिहिला - 'सावकार बनला बियाणे उत्पादक'!

इथून पुढे सुरू झाली त्यांच्यातील उद्योजकीय वाटचाल. सारा देश या वाटचालीचा साक्षीदार बनला. तो काळच वेगळा होता. अन्नधान्याचे उत्पादन वाढविणे ही देशाची गरज बनलेली होती. ते स्वतः शेतकरी होते. त्यामुळे उत्पादनवाढीची निकड त्यांना अधिकच जाणवत होती. आपल्या कौशल्यांचा उपयोग आपल्या देशाला झाला पाहिजे, ही त्यांच्या मनातील भावना नवनव्या प्रयोगांना जन्म देत गेली. हा सारा प्रवास विस्ताराने लिहायचा, तर वेगळे पुस्तकच होईल. काही प्रमुख उदाहरणे मात्र येथे द्यायलाच हवीत. संकरीत मक्याचे बियाणे त्यांनी बाजारपेठेत आणले आणि उत्पादनात जवळजवळ दुप्पट वाढ झाली. या स्थितीत शेतकऱ्यांचा माल विकला जाणेही महत्वाचे होते. तरच त्या वाढलेल्या उत्पन्नाचा फायदा त्याला झाला असता आणि नव्या हंगामासाठी त्याने नव्याने बियाणे खरेदी केले असते. त्या काळात 'हिंदुस्तान लीव्हर' ही कंपनी आपल्या 'पशुखाद्य विभागा'द्वारे पशुखाद्याची निर्मिती करीत असे. बद्रीनारायणजींनी त्या कंपनीशी मका खरेदीचा करार केला आणि शेतकऱ्यांचा मका विकत घेऊन या कंपनीला पुरवला. त्यांच्या या कृतीतून शेतकऱ्यांना आपला माल खरेदी केला जातो आणि त्याला भावही चांगला मिळतो असा स्पष्ट संदेश गेला आणि साहजिकच बियाणे विक्रीत वाढ होण्यास सुरवात झाली. बद्रीनारायणजी म्हणतात, 'शेतकरी बावळट नसतो. तो अतिशय हुशार असतो. त्याला कोणी फसवायचे ठरवलेच, तर तो फार तर एकच वेळ फसू शकतो. त्याला दुसऱ्यांदा फसवणे अशक्य. त्यामुळे चांगल्या दर्जाचे बियाणे त्याला बरोबर कळते.'

हळूहळू बियाण्यांचे उत्पादन आणि पिकांची संख्या वाढू लागली. देशभरातील विविध नामांकित विद्यापीठांतील संशोधक, व्यवस्थापनतज्ज्ञ यांना बद्रीनारायणजी हेरू लागले आणि त्यांना जालन्यात



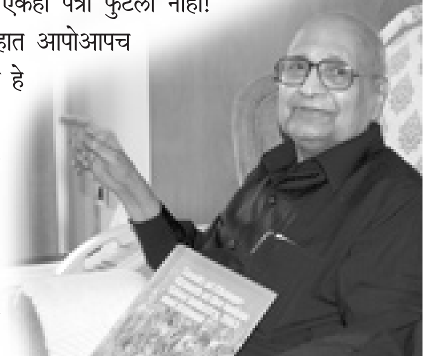
आणण्यास सुरवात झाली. हरित क्रांतीचा परिणाम म्हणून देशात अन्नधान्याचे उत्पादन वाढलेले होते. आता हा चढता आलेख कायम ठेवणे हे काम महत्वाचे होते. बद्रीनारायणजी म्हणतात, 'उत्तम उत्पादन द्यायचे तर उत्तम दर्जा राखला गेला पाहिजे. यासाठी उत्तमोत्तम तज्ज्ञ संशोधक कंपनीत आणणे महत्वाचे असते. या साऱ्या गोष्टींसाठी पैसा लागतो. आमची एक धारणा पक्की होती, कंपनी चांगली चालायची असेल तर नफाही चांगलाच झाला पाहिजे. संशोधन आणि विकासासाठी लागणारा खर्च मोठा असतो. त्यामुळे सुरवातीपासूनच आमच्या बियाण्यांचा दर्जा सर्वोत्तम राहिला आणि आमच्या बियाण्यांच्या किमती बाजारपेठेपेक्षा अधिकच राहिल्या.' भेंडीपासून सुरू झालेला हा प्रवास मका, ज्वारी, बाजरी, गहू, कापूस, तांदूळ अशा मार्गाने सर्व प्रकारची पिके व्यापून राहिला. बाजारपेठेत त्यांनी आघाडी मिळविली. त्यांच्या पावलावर पाऊल ठेवून जालन्यातच अनेक बियाणे कंपन्या जन्माला आल्या. या सर्वांना ते स्पर्धक न मानता सहपथिक मानतात. सर्वांशी त्यांचे उत्तम संबंध आहेत. गरजेप्रमाणे त्यांनी तंत्रज्ञानाच्या दृष्टीने काही परदेशी कंपन्यांशी सहकार्य करारही केले पण त्यांचा भर राहिला तो स्वतः संशोधन करून विकसित केलेल्या वाणांवरच.

या साऱ्या घटनाक्रमात बद्रीनारायणजींची वैयक्तिक पातळीवर झालेली जडणघडण अलौकिक आहे! अशा प्रकारच्या उद्योगांतील हे एक आश्चर्यच मानावे लागेल. स्वातंत्र्यपूर्व काळात फक्त मॅट्रिकपर्यंत शिक्षण झालेली एक व्यक्ती त्यानंतरच्या अर्धशतकात एक साम्राज्य उभे करते ही बाब सर्वांनाच आश्चर्यचकित करणारी आहे. घरातील पारंपरिक व्यापाराची पार्श्वभूमी सोडली तर त्यांच्या गाठीशी बाकी काहीही नव्हते. रझाकारांच्या तावडीतून मराठवाडा मुक्त केल्यानंतर तशा अर्थाने ते व्यवहाराच्या जगात प्रविष्ट झाले. मुख्यत्वे शेती, त्यानंतर प्रारंभीच्या काळात त्यांनी मिळविलेली 'ऑईल'ची एजन्सी आणि त्यानंतर केलेले शेतीतील संकरित बियाण्यांचे प्रयोग हा काळ त्यांच्यातील उद्योगकाच्या संघर्षाचा होता. संकरित बियाण्यांची दिशा मिळाल्यानंतर त्यांच्या या संघर्षाला एक निश्चित अशी दिशा मिळाली. या वाटचालीत अनेक अडथळे होते. त्यातील पहिला अडथळा होता इंग्रजीचा. शालेय पातळीवरील इंग्रजीचे शिक्षण हा आयुष्यभराच्या व्यवहाराचा आधार होऊ शकत नव्हता. पण इथे बद्रीनारायणजींच्या मदतीला आला तो त्यांचा इंग्रजी वाचनाचा छंद. या वाचनातून त्यांच्या इंग्रजीची जडणघडण होत गेली. त्यांच्या ऑईल कंपनीकडून होणारा पत्रव्यवहार हा सुद्धा या शिक्षणाचा एक आधार होता. ही पाश्चात्य कंपनी आपल्या सर्व डिस्ट्रिब्यूटरशी उत्तम इंग्रजीतून पत्रव्यवहार करीत असे. व्यावहारिक इंग्रजीचे त्यांचे शिक्षण यातून झाले. इंग्रजी संवादाच्या त्यांच्या प्रयत्नाचे सुरवातीला हसे होत असे, पण जिद्दीने - नेटाने त्यांनी आपले प्रयत्न चालू ठेवले आणि इंग्रजीत ते चांगलेच पारंगत झाले. देशातच काय पण परदेशातही त्यांनी आपले व्यवहार आणि संपर्क स्वबळावर प्रस्थापित केले.

त्यांची पार्श्वभूमी तांत्रिक किंवा संशोधनाची नव्हती. ते एक व्यापारी. संशोधनावर आधारित 'महिको'चा पसारा उभा करणे हे त्यांचे सर्वात मोठे 'क्रेडिट'. इथे त्यांच्यातील अंगभूत गुण उपयोगाला आले. नाविन्याचा ध्यास, प्रगतीची आस, शेतकऱ्यांची गरज, भौगोलिक परिस्थितीची जाणीव, बाजारपेठेतील उपलब्ध पर्याय या साऱ्यांची जाणीव त्यांच्यात खूप चांगल्या प्रकारे होती. नुसतेच 'मार्केटिंग स्किल' उपयोगाचे नसते, तर त्याच बरोबर आपल्या 'टार्गेट कस्टमर'ची नेमकी गरजही

ठावूक असणे आवश्यक असते आणि त्यातून उत्तम गुणवत्तेचे उत्पादन बाजारपेठेत आणणे तितकेच गरजेचे असते. या बलस्थानांच्या आधारावर त्यांनी आपली दिशा ठरविली आणि त्यावर मार्गक्रमण केले. उत्तमोत्तम गुणवंत संशोधक - तज्ज्ञ त्यांनी जालन्यात आणले. तशा अर्थाने सारा देश त्यांची कर्मभूमी आहे पण त्याचे केंद्र जालन्यातच हवे हा त्यांचा ध्यास होता. तो त्यांनी प्रत्यक्षात आणला.

एक उद्योजक म्हणून ते यशस्वी ठरलेच, पण त्याच्या जोडीने अपेक्षित असलेल्या सामाजिक जाणीवांनाही त्यांच्या आयुष्यात महत्वाचे स्थान आहे. बद्रीनारायणजींनी आपली सामाजिक जबाबदारी पार पाडण्यासाठी अगदी प्रारंभीपासूनच जीवाचे रान केले. सामाजिक कार्य हे जणू आपल्या घरचेच कार्य आहे, अशा प्रकारे ते वागले. 'जेईएस' कॉलेजची उभारणी सुरू होती त्या काळात सर्वांनाच विविध समस्यांशी झुंजावे लागले. त्या वेळी राष्ट्रीय हिंदी विद्यालयाच्या दोन खोल्यांमध्ये कॉलेजचे वर्ग भरत. स्वतंत्र इमारतीचे बांधकाम कसेबसे सुरू झाले पण प्लिंथ लेव्हलला येऊन थांबले. हा काळ होता साधारण १९६२-६३ चा. इथे समस्या आली होती खोल्यांवर घालण्याच्या ॲस्बेस्टॉसच्या पत्र्यांची. चीनशी युद्धामुळे हा सारा पुरवठा अत्यावश्यक कारणांसाठी युद्धभूमीकडे वळता झालेला होता. बाजारपेठेत अतिशय कमी माल येत असे. हे बांधकाम रखडले. या कॉलेजच्या बांधकाम समितीची जबाबदारी बद्रीनारायणजींवर होती. सेठ बन्सीलाल यांनी बांधकामासाठी निधी उपलब्ध करून दिला होता. पत्र्यांसाठीही थोडा निधी उपलब्ध होता पण एकदम पैसा उभा करणे अवघड होते आणि बाजारपेठेत पत्र्यांची चणचण होती. अशा स्थितीत औरंगाबादचे श्री. नागभूषण जालन्यात आले. त्यांनी शाळेच्या बांधकामाची पाहणी केली आणि अडलेल्या कामाबद्दल चौकशी केली. पत्र्यांअभावी काम थांबल्याचे कळताच त्यांनी दुसऱ्याच दिवशी सकाळी पत्र्याचे दोन ट्रक जालन्यात पाठवून दिले. वास्तविक या सर्व मालाचे पैसे एकदम द्यावेत अशी कॉलेजची स्थिती नव्हती. तरीही, रोखीतील व्यवसाय सोडून श्री. नागभूषण यांनी कॉलेजला पत्रे पुरविले. पत्र्यांखाली आधारासाठी लागणारे लोखंड सेठ रुस्तमजी जालनावाला यांनी उपलब्ध करून दिले आणि आठ दिवसांत साऱ्या समस्या संपून कामाला वेगाने सुरवात झाली. जालन्यातील हिंद वेल्डिंग वर्क्सचे लतीफभाई यांनी बांधकामाच्या ठिकाणी आलेल्या स्टीलला आकार देऊन ते पत्रे टाकण्यासाठी योग्य अशा पद्धतीने खोल्यांवर फिट करून दिले आणि विशेष म्हणजे या कामाचा त्यांनी एकही पैसा घेतला नाही. पत्रे चढविण्याच्या कामात सर्व विद्यार्थ्यांनी मदत केली आणि एका दिवसातच सारे पत्रे खोल्यांवर चढले. एकही पत्रा फुटला नाही! जिद्दीने लढणारा एक हात असेल, तर इतर हात आपोआपच एकत्र येतात आणि वज्रमूठ तयार होते याचेच हे प्रत्यंतर होते.



श्री गणपती नेत्रालय हा त्यांच्या सामाजिक बांधिलकीचा आगळा आविष्कार होता. विशेषतः ग्रामीण भागात जनतेचे स्वतःच्या आरोग्याकडे होणारे दुर्लक्ष ते अनुभवीत होते. त्याच वेळी ग्रामीण भागातील असुविधाही

त्यांना ठाऊक होत्या. त्यांनी स्वतःच याचा अनुभव घेतला. १९८७ मध्ये त्यांना मोतीबिंदू झाला. लेसर शस्त्रक्रियेद्वारे ही शस्त्रक्रिया करता येईल अशी दोनच हॉस्पिटल्स तेव्हा भारतात होती. दिल्ली आणि चेन्नईत. स्वतःच्या शस्त्रक्रियेनंतर हे काम एवढे सोपे असते हे त्यांनी अनुभवले. त्यातूनच त्यांना प्रेरणा मिळाली आणि साधारण दीड वर्षांच्या प्रत्यक्ष कामानंतर ३१ डिसेंबर १९९२ रोजी अत्यंत अद्ययावत अशा श्री गणपती नेत्रालयाचा शुभारंभही झाला. हे मराठवाड्यातील पहिले अद्ययावत नेत्र सर्वोपचार रुग्णालय. यासाठी राज्य शासनाने साडेसात एकर जागा नाममात्र मूल्यात उपलब्ध करून दिली. १ लाख ७० हजार चौरस फूट जागेवर आज हे हॉस्पिटल डौलात उभे आहे.

बद्रीनारायण बारवाले महाविद्यालय हे सामाजिक क्षेत्रातील त्यांचे आणखी एक योगदान. पद्मविभूषण गोविंदभाई श्रॉफ यांच्यापासून प्रेरणा घेऊन महिको रिसर्च फाउंडेशनने १९९३ मध्ये बद्रीनारायण बारवाले महाविद्यालय सुरू केले. समाजाला दर्जेदार शिक्षण उपलब्ध करून देता आले पाहिजे या प्रेरणेतून हे महाविद्यालय उभे राहिले. बायोटेक्नॉलॉजी, मायक्रो बायोलॉजी, कॉम्प्युटर सायन्स हे विषय येथे शिकविले जातात.

गोल्डन ज्युबिली स्कूल हे त्यांच्या सामाजिक बांधिलकीचे आणखी एक प्रमाण. जालना शहराच्या हद्दीतच सुमारे ३५ एकरांच्या प्रशस्त परिसरात विद्यार्थ्यांना सर्वांगीण व सर्वस्पर्शी शिक्षण देणाऱ्या या संस्थेची जबाबदारी त्यांच्या कन्या उषा. बी. झहेर यांनी स्वीकारलेली आहे. इंग्रजी माध्यमाच्या या शाळेत शिक्षणाबरोबर नैतिकता, शारीरिक आणि मानसिक विकसन याकडे विशेषत्वाने लक्ष पुरविले जाते. संवादकौशल्यांच्या विकासाबरोबरच स्वतंत्र व तर्कशुद्ध विचारक्षम विद्यार्थी घडविण्यावर येथे भर दिला जातो. 'सीबीएसई' पद्धतीचे शिक्षण देणारी ही शाळा जालन्याच्या शैक्षणिक क्षेत्रात आपले आगळे अस्तित्व टिकवून आहे. खेळगटापासून बारावीपर्यंत शिक्षण देणाऱ्या या संकुलातून परिपूर्ण विद्यार्थी बाहेर पडावेत, अशी या मागची संकल्पना आहे.

श्री. बारवाले यांच्या या वाटचालीकडे पाहताना, त्यांच्याशी गप्पा मारताना आपण अनेक वेळा थक्क होतो. कौतुकाने मन भरून येते. त्यांचा विचार आणि दृष्टीकोन समजून घेऊन आपण भारावून जातो. आजच्या तरुण पिढीकडे पाहताना ते अतिशय आशावादी वाटतात. एकेकाळी टेलिफोनवरून संपर्क साधायचा तर तासन् तास वाट पाहावी लागायची आणि परदेशातील पत्रव्यवहारात तर महिने जायचे. आता बदलत्या संपर्कव्यवस्थेत आलेला वेग त्यांना खूप महत्वाचा वाटतो. आपण सातत्याने पुढेच जात आहोत असे ते म्हणतात. अनेकांकडून लागणरा निराशेचा सूर त्यांना मान्य नाही. नवी पिढी नव्या व्यवस्थेशी जुळवून घेते आहे, असे ते म्हणतात. देशाची गरज बदलते तसे आपणही बदलायला हवे, असे सांगताना ते म्हणतात - हरित क्रांतीतून मोठा पल्ला गाठला गेला, आता शेतकरी स्वतःला बदलतो आहे, पर्यायी पिकांकडे वळतो आहे, हेच प्रगतीचे द्योतक आहे, असे त्यांना वाटते.



श्री. बद्रीनारायण बारवाले

महिको, दावलवाडी, जालना



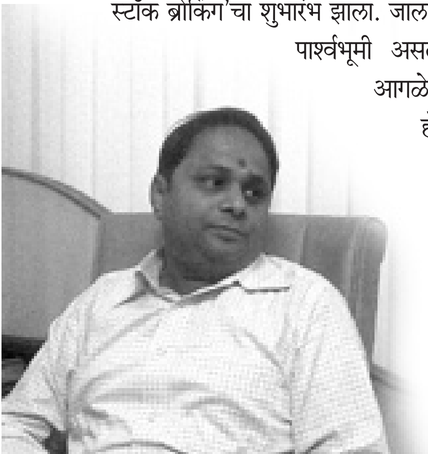
१

जालना स्टॉक एक्स्चेंज !

परेश नेमीचंदजी रुणवाल

मुंबई ही भारताची आर्थिक राजधानी आहे. भारताची आर्थिक सूत्रे या महानगरीतून हलतात. शेअर बाजार, वायदे बाजार येथूनच संचालित होतात. मुंबईखालोखाल पूर्णपणे स्वतंत्र कारभार करणारी 'ब्रोकरशिप' कोठे आहे? याचे उत्तर आहे - जालना. जालन्यातील परेश नेमीचंदजी रुणवाल यांनी आपल्या परिवाराच्या परंपरागत उद्योगापेक्षा वेगळी वाट चोखाळत एक नवे स्वप्न पाहिले. त्यातून जालन्यात अक्षरशः 'स्टॉक मार्केट' उभे राहिले. त्यांच्या जिद्दीची ही कथा...

सन १९९८ ची गोष्ट. मुंबईतल्या 'मोतीलाल ओस्तवाल' या स्टॉक मार्केटच्या व्यवहारातील नामांकित फर्ममध्ये जालन्यातील एक तरुण आपल्या व्यवसायासाठी जालन्यात एक टर्मिनल मागत होता. तरुण सुशिक्षित होता. सीए झालेला होता, पण पोरसावदा दिसत होता. वयाच्या मानानं त्याचं बोलणं जास्तीच आत्मविश्वासपूर्ण होतं. कंपनीचा मात्र त्यावर विश्वास बसत नव्हता. त्या तरुणाच्या तोंडी शेअर मार्केटबरोबरच 'कमोडिटी मार्केट' या संभाव्य व्यवसायाचाही उल्लेख येत होता. ही स्वप्ने तर खूपच अवास्तव वाटत होती. अखेर या तरुणाला टर्मिनल नाकारण्यात आलं. तेथून हा तरुण गेला 'एसएसकेआय' (आजची 'शेरखान') या कंपनीत. तरुणभाई शाह तिथले सीईओ होते. तिथेही शेअर मार्केटबरोबरच संभाव्य कमोडिटी मार्केटचा मुद्दा या तरुणाने लावून धरला. मायी यांना या तरुणात एक स्पार्क दिसला असावा. साऱ्या गप्पा उडवून न लावता, सावधगिरीच्या चार सूचना करीत त्यांनी या तरुणाला जालन्यातील सब-ब्रोकरशिप दिली आणि जालन्यात 'आदिनाथ स्टॉक ब्रोकिंग'चा शुभारंभ झाला. जालन्यात आडत - किराणा व्यवसायाची परंपरागत पार्श्वभूमी असलेल्या रुणवाल कुटुंबातील परेश यांनी हे आगळेवेगळे पाऊल उचलले होते. ते यशस्वी होणार की नाही, हे काळच सांगणार असला, तरी तोवरची त्यांची व्यवसायातील पावले भक्कमपणेच पडलेली होती. जबरदस्त आत्मविश्वास आणि भविष्याचा वेध घेणारी पारखी नजर यांचा संगम असलेल्या परेश रुणवाल यांनी आपल्या आयुष्यातील नवा अध्याय लिहिण्यास सुरवात केली.



जालन्यातील प्रथितयश 'हस्तिमल

शांतिलाल अँड कंपनी'चे श्री. नेमीचंदजी रुणवाल हे परेश यांचे वडील. नेमीचंदजी यांनीही आपल्या किराणा मालाच्या व्यवसायाबरोबरच ऑईल मिलचा व्यवसायही यशस्वीपणे सांभाळला होता. परेश यांचा जन्म आपल्या आजोळचा - वैजापूरचा. २७ नोव्हेंबर १९७३ मध्ये जन्मलेल्या परेश यांनी जालन्याच्याच जेईएस कॉलेजमधून कॉमर्स विषय घेत १२ वीची परीक्षा दिली. अकाउंट्समध्ये त्यांना ९९ टक्के गुण होते. या विषयात बोर्डात ते सर्वप्रथम आले. पुढं काय करायचं, हे त्यांनी त्याच वेळी पक्के ठरविले होते. जालन्यात त्या वेळी मधू भक्कड हे सीए खूप प्रसिद्ध होते. आपल्या मुलानं त्यांच्यासारखं बनावं, ही परेश यांच्या आईंची - सत्यवती यांची - इच्छा होती. ही इच्छाच परेश यांच्यासाठी प्रेरणा बनली.

निकाल लागल्यानंतर पुण्याच्या 'बीएमसीसी' या कॉलेजात जाऊन पुढचे शिक्षण घ्यायचे, असे त्यांनी ठरवून ठेवले होते. आपला मित्र रितेश सकलेचा यांच्यासह ते पुण्याला निघाले. 'बीएमसीसी'चा पत्ता विचारत पुढे जात असताना वाटेत 'सिंबायोसिस'चा कँपस लागला. हा कँपस त्यांना खूप आवडला. इथेच पुढचे शिक्षण घ्यायचे, असे ठरवून हे दोघे कॉलेजात गेले. तिथे प्रवेशासाठी भली मोठी रांग. त्यातही प्रवेश मिळेल की नाही, हे नंतर कळणार... त्यांनी थेट प्राचार्यांच्या केबिनकडे मोर्चा वळवला. श्रीमती वीणा यादव त्या वेळी प्राचार्या होत्या. त्यांनी मार्कलिस्ट पाहिली, ९९ टक्क्यांचा विद्यार्थी दिसताच विशेष बाब म्हणून त्यांनी परेश यांचा प्रवेश निश्चितही करून टाकला. तिथली प्रक्रिया आटोपून दोघे हिरकचंद नेमीचंद दिगंबर जैन वसतिगृहात आले. तिथे रेक्टरपदी श्री. सुरेंद्र गांधी होते. हा माणूस अगदी कडक. प्रत्यक्ष डायरेक्टरच्या भाच्याला त्यांनी बेशिस्तीबद्दल रस्टिकेट केलेले होते. त्यांनी ४-५ चकरा मारायला लावत परेश यांना पारखून घेतले आणि त्यांची पुण्यातील शिक्षणाची प्रक्रिया सुरू झाली.

सीए करण्याचे तर ठरलेले होते. पण बी.कॉम. नंतर ५ वर्षे घालविण्याची त्यांची इच्छा नव्हती. योगायोगाने १९९३ पासून नियम बदलला होता आणि बी. कॉम. करतानाच फाउंडेशन करण्याची परवानगी मिळाली होती. त्यामुळे त्याच वेळी त्यांनी सीए फाऊंडेशनला प्रवेश घेतला. एकाच वेळी बी. कॉम. आणि फाउंडेशनचा अभ्यास सुरू झाला. अशा प्रकारची त्यांची ही पहिलीच बॅच. त्यांनी झावरे सरांचा क्लास लावला. हे सरही अतिशय कडक आणि काटेकोर. विषयात गोडी होतीच, पण मराठवाड्यातून पुण्यात गेल्यामुळे स्वभावात बुजरेपणा होता. अभ्यासातून आत्मविश्वास येऊ लागला आणि ते 'बॅकबेंचर'चे 'फ्रंट रनर' बनले. १९९३ ते १९९८ या काळात बी. कॉम., एम. कॉम. आणि सीए अशा पदव्या मिळवताना त्यांनी ज्या पद्धतीने अभ्यासाचे नियोजन केले, त्याला तोड नाही. होस्टेलवर मित्रांचा अडथळा येतो म्हणून अनेक लटपटी खटपटी करून थेट पुणे विद्यापीठातील ग्रंथालयात बसण्याची परवानगी त्यांनी मिळवली आणि तिथे १८- १८ तासांचा अभ्यास सुरू केला. त्यांची ही धडपड पाहून रेक्टर गांधी सरांनीही त्यांच्यासाठी नियम शिथील केले आणि इतरांना वेळेचे बंधन घातलेले असताना परेश यांना मात्र 'स्पेशल पास' इश्यू केला.

सीए झाल्यानंतर १९९८ मध्ये ते जालन्यात परतले. पण त्याच वेळी एका नव्याच व्यवसायाचा किडा त्यांच्या डोक्यात वळवळत होता. जालन्यात जे नाही, ते सुरू करण्याचे त्यांनी ठरवले. निर्णय घेतला तो कलर लॅब सुरू करण्याचा. घरातून प्रचंड विरोध झाला. 'सीए' करून फोटोच्या प्रिंट

विकणार का, असे प्रश्न विचारले गेले. पण आपल्या निर्णयावर ते ठाम राहिले. सिंगापूरहून १७ लाखात एक सेकंडहँड मशीन आणलं आणि 'फोटोफाईन कलर लॅब'ला शुभारंभ झाला. यासाठी त्यांना मदत झाली वैजापूर येथील त्यांच्या आजोबांची. आपण देत असलेले पैसे परत येतील की नाही, याची कसलीही खातरजमा न करता त्यांनी हे पैसे दिले आणि व्यवसाय यशस्वी झाला. कोणाचीही मदत मिळणे महत्वाचे असतेच, पण कुटुंबातून मिळणारी मदत अधिक महत्वाची ठरते, असे परेश म्हणतात. कामाचा भार इतका होता, की मशीन २४ तास चालू राही. फक्त माणसांच्या शिफ्ट बदलत. हा प्रतिसाद पाहत त्यांनी जुना जालना भागात आणखी एक लॅब उघडली. त्यापाठोपाठ बऱ्हाणपूर येथे भावाच्या सासुरवाडीतही एक लॅब सुरू केली. हा व्यवसाय स्थिरावत असतानाच प्रारंभी उल्लेख केलेला किस्सा घडला आणि त्यांच्या करिअरला वेगळे वळण मिळाले.

शेअर बाजार, शेअर मार्केट, त्यातील व्यवहार या बाबतचा त्यांचा चांगला अभ्यास होता. 'शेरखान'ची सब-ब्रोकरशिप मिळविल्यानंतर जालन्यात त्यांनी कामाला सुरवात केली. साधारण तीन ते साडेतीन वर्षे 'शेरखान'ची सब-ब्रोकरशिप चालविल्यानंतर 'शेरखान'च्या सोबत परेश यांचा व्यवसाय वाढू लागला. त्यांनी नवा पर्याय शोधला तो 'बोनान्झा पोर्टफोलिओ लि.'च्या रूपाने. २००१ आणि २००२ मध्ये एनएसईची सब-ब्रोकरशिप देण्यासाठी त्यांच्याकडे 'शेअरखान'ने ५ लाखांची मागणी केली. पण ही रक्कम खूप जास्त असल्यामुळे त्यांनी 'बोनान्झा'मार्फत 'बीएसई' आणि 'एनएसई'ची सब-ब्रोकरशिप मिळविली. २००३-०४ मध्ये 'कमोडिटी मार्केट'चे कामकाज सुरू झाले. हे तर त्यांचे स्वप्न होते. त्याच भावनेतून या मार्केटमधील पहिली उलाढाल त्यांनी स्वतः केली. 'एनएसई'चे कमोडिटी एक्स्चेंजचे सर्टिफिकेट त्यांनी २४ सप्टेंबर २००३ रोजी मिळविले. विशेष म्हणजे, याविषयीचा त्यांचा अभ्यास एवढा गाढा होता, की या व्यवहाराचे नियम बनवताना त्यांना 'एनएसई'मध्ये पाचारण करण्यात आले.

सब-ब्रोकरशिपमधून बाहेर पडून हळूहळू त्यांनी एक एक करत विविध संस्थांची ब्रोकरशिप मिळविण्यास सुरवात केली. 'बीएसई', 'एनएसई', 'एमसीएक्स', 'एनसीडीएक्स', 'एमसीएक्स-एसएक्स', 'सीडीएसएल', 'यूएसई' या सर्व संस्थांचे आज ते ब्रोकर आहेत. 'आदिनाथ' ही 'क्रिसिल रेटिंग ब्रोकिंग' सक्षम कंपनीही आहे. मुंबईबाहेर एकाच छताखाली एवढ्या संस्थांची ब्रोकरशिप असणारी राज्यातील बहुधा ही पहिली आणि एकमेव संस्था असावी. दोन कॉम्प्युटरवर सुरू झालेल्या त्यांच्या कामाचा विस्तार आज सुसज्ज सर्व्हरसह गुंतवणूकदारांच्या सेवेसाठी उपलब्ध आहे.

या व्यवसायातील बारकावे आणि उलाढालीची गणिते समजून घ्यावी, तर थेट परेश यांच्याशी संवाद साधणे योग्य. पण अत्यंत बेभरवशाच्या क्षेत्रातील एक उत्तम बिझनेस विकसित करणाऱ्या परेश यांचे व्यावहारिक अनुभव मात्र आवर्जून लक्षात ठेवण्याजोगे आहेत. शेअर आणि वायदे बाजारात मागच्या दहा वर्षांत अनेक लाटा येऊन गेल्या, त्याचा काहीएक परिणाम 'आदिनाथ'वर झाला नाही. त्याचे महत्वाचे कारण ठरले परेश यांनी केलेली 'रिस्क प्रिव्हेंटिव्ह मॅनेजमेंट'.

या व्यवसायात अनेक जण आले आणि बुडाले, त्यांच्याबद्दल बोलताना ते म्हणतात - 'ते आले, ते चुकले, ते बुडाले.' ग्राहकांना सेवा देताना त्यांनी काही नियम बनवलेले आहेत. आपली 'लिमिट' ते कधीही ओलांडत नाहीत. या व्यवहारांवर 'सेबी'चे नियंत्रण असते. त्यांच्या व्यवहारात दिवसाच्या

आरंभी एका सेकंदाचाही उशीर चालत नाही. खात्यात पैसा नसेल, तर 'सेबी' सारे काही तातडीने जप्त करते आणि ब्रोकरला दिवाळखोर जाहीर करते. ही वेळ त्यांनी स्वतःवर कधीही येऊ दिली नाही. अगदी आपल्या घरातील व्यक्तीलाही येथे गुंतवणूक अथवा व्यवहार करायचे असतील, तर तेवढा पैसा समोर ठेवावा लागतो. उधारीवरील वायदे येथे चालत नाहीत. एक जुना अनुभव ते सांगतात. भाजपा सरकार जाऊन केंद्रात काँग्रेस सरकार आले, त्या दिवशी शेअर बाजार अचानक खूप मोठ्या प्रमाणात कोसळला. त्या दिवशी देशात अनेकांच्या लिमिट ब्लॉक झाल्या. 'आदिनाथ'चा व्यवहार मात्र सुरू होता आणि कमी दरातील शेअर खरेदीसाठीची रांग मोठ्या प्रमाणावर वाढली होती. लोक रोख पैसे घेऊन रांगेत उभे होते ! त्या दिवशी परेश यांच्याकडूनही काही चुका झाल्या, पण त्या फार गंभीर नव्हत्या. पण त्यातून ते खूप काही शिकले. आज त्यांच्या कार्यालयातून ११० टर्मिनल्स कार्यरत आहेत. प्रत्येकाचे व्यवहार एका सर्व्हरने जोडलेले आहेत. या व्यवहारांवर त्यांचे बारकाईने लक्ष असते. सकाळी ९ ते रात्री १२ असा हा 'स्ट्रेसफुल' बिझनेस आहे.

या व्यवसायातील आणखी एक बारकावा त्यांनी टिपला. हा 'स्ट्रेसफुल' बिझनेस असल्यामुळे येथे काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांना पुरेशी उसंत ते मिळवून देतात. त्यांच्यावर कोणतीही टार्गेट लादली जात नाहीत. त्यामुळे हे कर्मचारी आपल्या क्लायंटना पुनःपुन्हा फोन करून गुंतवणुकीस भाग पाडत नाहीत. आपल्या ब्रोकरेजसाठी क्लायंटला चुकीचा सल्ला देणे किंवा मुद्दामहून शिफारस करणं परेश यांना मान्य नाही. स्वतःच्या मर्जीने क्लायंटनी गुंतवणूक करावी, असे ते म्हणतात. त्यामुळे ते स्वतःही सुरक्षित राहू शकतात, हा त्यातील दुसरा महत्वाचा भाग.

आपल्या व्यवसायातील यशाचे सर्वाधिक श्रेय ते त्यांचे आजोबा, आई - वडील यांना देतात. या सर्वांमुळेच त्यांच्या आयुष्यात आणि व्यवहारात शिस्त आली. त्याशिवाय त्यांनी दूरदृष्टीने



आणलेल्या सॉफ्टवेअरलाही यशाचे मोठे श्रेय द्यावे लागते. ७० लाख रुपये किमतीचे हे सॉफ्टवेअर अतिशय कार्यक्षम आहे. एकाचवेळी अनेक आघाड्यांवर व्यवहार आणि अंमलबजावणी करणाऱ्या या सॉफ्टवेअरचा वापर खूप कमी कंपन्यांत होतो. आपल्या ग्राहकांची पर्यायाने आपली स्वतःची काळजी घेण्यासाठी हे सॉफ्टवेअर अतिशय उपयुक्त आहे, असे ते सांगतात. या सॉफ्टवेअरची 'एएमसी' आहे सात लाख रुपये! आपल्याकडील सर्व ३००० ग्राहकांचा 'केवायसी' त्यांच्याकडे जपून ठेवलेला आहे. ही संख्या ५ हजारांवर गेल्यानंतर त्याचे डिजिटलायजेशन करण्याचा त्यांचा मानस आहे. हे 'केवायसी' बँकेप्रमाणे २ - ४ पानांचे नसतात. सुमारे ४० ते ५० पानांचे हे बाड अतिशय महत्वाचे असते. यात काही गडबड झाल्यास त्याला ब्रोकर जबाबदार धरला जातो.

आदिनाथ स्टॉक ब्रोकर्स प्रा. लि., आदिनाथ कमोडिटीज, फोटोफाईन कलर लॅब यांचे यशस्वी संचालन करीत असतानाच त्यांनी नुकतीच 'भूमी कॉटन प्रा. लि.' या जिनिंगची स्थापना गुंडेवाडी येथे केली आहे. नव्या खाजगी जिनिंगना परवानगी देण्याचे धोरण तयार होताच, काळाची पावले ओळखणाऱ्या परेश यांनी ही जिनिंग सुरू केली. त्याला मिळणारा प्रतिसादही उत्तम आहे. याच जिनिंगमधून बाहेर पडणाऱ्या सरकीपासून तेल तयार करणारी 'रुणवाल उद्योग' ही ऑईल मिल त्यांनी लगेचच एमआयडीसीत उभारली.

काळाची पावले ओळखत, योग्य वेळी योग्य पर्याय निवडणारा हा जेमतेम ३८ वर्षांचा युवक आज साधारण ८००० कोटींची वार्षिक उलाढाल करतो आहे. 'जालना - सोने का पालना' ही जुनी, परंपरागत म्हण, आपल्या भविष्यवेधी नजरेने अचूक निर्णय आणि चोख अंमलबजावणीद्वारे यशस्वी करीत सार्थ करीत आहे. भविष्यात जालना 'एमआयडीसी'त प्रशस्त प्लॉटवर सर्व सुविधांनी सुसज्ज कार्यालयात आपला संपूर्ण व्यवहार हलविण्याचे त्यांनी ठरविले आहे. हे उद्दिष्ट आगामी वर्षभरात पूर्ण करण्याचा त्यांचा मानस आहे. रिस्क मॅनेजमेंट करताना आणि व्यवहारात आघाडी गाठताना त्यांचे एक सूत्र आहे - It is not the strongest species that survive, nor the most intellegent, but the one most responsive to change.

काळाचा पायरव ऐकून स्वतःला त्यासाठी अनुकूल करण्याची हातोटी लाभलेल्या या तरुणाचा एक निर्धार मात्र कायम आहे - हा व्यवहार प्रचंड प्रमाणात वाढवायचा, पण हेडक्वार्टर मात्र जालनाच राहणार...!



श्री. परेश रुणवाल

आदीनाथ स्टॉकब्रोकिंग प्रा. लि.,

रुणवाल कॉम्प्लेक्स, नवा मोंढा, जालना.



२

कॅन्सर हॉस्पिटलचं भव्य स्वप्न

डॉ. संजय राख

डॉ. संजय शंकरराव राख हे जालन्याच्या वैद्यकीय क्षेत्रातील एक उमदं व्यक्तिमत्त्व. जालन्यात अद्ययावत व उत्तमोत्तम वैद्यकीय सुविधा उपलब्ध करून देत असतानाच त्यांनी आपल्यातील सामाजिक भान हरवू दिले नाही. ते अनेक स्वप्ने पाहतात. त्या स्वप्नांच्या पूर्ततेसाठी कष्ट उपसतात. हे स्वप्न वैद्यकीय क्षेत्रातील असो की सामाजिक क्षेत्रातील... त्यांच्यासमोर असतो तो समाजाच्या सर्वसाधारण वर्गातील सामान्य माणूसच...!

''**जा**लना जिल्ह्यातील सामान्यातल्या सामान्य माणसाचीही आरोग्याची प्रत्येक गरज जालन्यात पूर्ण झाली पाहिजे. बऱ्याचशा व्याधींवरील उपचारांची सुविधा जालन्यात आणण्यात आम्हाला यश आले आहे. प्रसंगी आर्थिक अस्थैर्य सहन करून आम्ही हे अद्ययावत तंत्रज्ञान जालना शहरात उपलब्ध करून दिले. आता एक स्वप्न पाहतो आहे... खरं तर हे माझ्या आईचं स्वप्न आहे... मुंबईच्या टाटा कॅन्सर हॉस्पिटलच्या धर्तीवर जालन्यात एक कॅन्सर हॉस्पिटल उभं करायचं आहे. पाहू या परमेश्वर केव्हा शक्ती देतो ते...'' डॉ. संजय राख बोलत होते. टाऊन हॉल परिसरातील दीपक हॉस्पिटलचे नाव आज सर्वांच्याच मुखी आहे. या हॉस्पिटलच्या संचालनातील ही दुसरी पिढी. डॉ. संजय यांच्या नेतृत्वाखाली दीपक हॉस्पिटलने केलेली प्रगती स्पृहणीय आहे.

तसे पाहिले, तर महानदीचासुद्धा उगम अतिशय छोटा असतो... डॉ. राख कुटुंबीयांच्या वैद्यकीय सेवेचा उगमही असाच छोटासा होता. ८ डिसेंबर १९६३ हा तो दिवस. जालना शहरातील मुथा बिल्डिंगमध्ये डॉ. शंकरराव राख यांचा दवाखाना सुरू झाला. १९६४ च्या मार्च महिन्यात लक्ष्मी बिल्डिंगमध्ये डॉ. राख यांचे 'जनरल हॉस्पिटल' सुरू झाले. या इमारतीत चार वर्षे रुग्णसेवा केल्यानंतर सध्याच्या टाऊन हॉल भागात १९६८ मध्ये सर्व सुविधांनी युक्त अशा प्रशस्त रुग्णालयास सुरवात झाली. ऑपरेशन थिएटर, प्रसूतिगृह, एक्स-रे सुविधा आणि वैद्यकीय तपासणीसाठी अत्याधुनिक प्रयोगशाळा अशा सुविधा येथे उपलब्ध करून देण्यात आल्या.



डॉ. शंकरराव राख यांच्या नेतृत्वाखाली ही वाटचाल सुरू

असतानाच कौटुंबिक आघाडीवरची प्रगतीही सुरू होती. १६ ऑक्टोबर १९६५ रोजी संजय यांचा जन्म झाला. दुसरीपर्यंत जालन्यातील सरस्वती शिशुविहार, तिसरी ते पाचवीचे शिक्षण नाशिकच्या एका बोर्डिंग स्कूलमध्ये, सहावी ते दहावीचे शिक्षण मुंबईच्या डॉ. अँटोनियो डिसिल्व्हा हायस्कूलमध्ये पूर्ण करून त्यांनी ११वीला जालन्याच्या जेईएस कॉलेजमध्ये प्रवेश घेतला. एमबीबीएस आणि एमएसची पदवी औरंगाबादच्या शासकीय वैद्यकीय महाविद्यालयातून १९८८ व १९९१ मध्ये मिळविल्यानंतर पुढच्या शिक्षणासाठी आणि करिअरसाठी त्यांनी मुंबई महानगरीची वाट धरली. तिथल्या मान्यवर हॉस्पिटलमध्ये त्यांची निवडही झाली, पण त्यांचं मन तिथं रमलं नाही. आपण समाजाचं देणं लागतो, ही मनातली भावना त्यांना स्वस्थ बसू देत नव्हती. अखेरीस मनाचा निर्धार करून त्यांनी जालन्यात परतण्याचं ठरवलं. पत्नी सौ. अनुराधा राख याही बालरोग तज्ज्ञ. त्यांनीही डॉ. संजय यांना साथ दिली आणि १९९३ हे वर्ष नवसंजीवनी घेऊन आले. डॉ. संजय आणि डॉ. अनुराधा राख यांनी सर्जिकल विभाग आणि बालरुग्ण विभाग सुरू केले. १९९५ मध्ये सर्जिकल विभागाला आकार आला. १९९६ मध्ये दोन अतिदक्षता विभाग सुरू करण्यात आले, तसेच सोनोग्राफीची सुविधा उपलब्ध करण्यात आली. रुग्णालयाच्या परिसरात सुरू केलेल्या अद्ययावत मेडिकल स्टोअरमुळे रुग्णांना २४ तास योग्य दरात आणि विश्वसनीय औषधी मिळण्याची उत्तम सोय झाली. आजमितीला दीपक हॉस्पिटलमध्ये रुग्णांच्या सेवेसाठी ९ विभाग उपलब्ध आहेत. स्त्रीरोग आणि प्रसतिशास्त्र विभाग, जनरल सर्जरी, बालरोग, कान - नाक - घसा, रेडिऑलॉजी, मेडिसीन, अस्थिव्यंग विभाग, बधिरीकरण विभाग, पॅथॉलॉजी विभाग.

मुंबई सोडून जालन्यात परततानाच डॉ. संजय यांनी जालना शहर आणि परिसरातील सर्वात सुसज्ज, परिपूर्ण आणि अत्याधुनिक हॉस्पिटलचे स्वप्न पाहिले होते. टप्प्याटप्प्याने ते प्रत्यक्षात उतरतही होते. पण नव्या इमारतीच्या माध्यमातून अतिशय प्रभावी पद्धतीने ते सर्वांसमोर अवतरले २००६ मध्ये.

''हॉस्पिटल म्हणजे केवळ डॉक्टर आणि पेशंट यांच्या चर्चेची आणि तपासणीची जागा नव्हे. हॉस्पिटल हे आरोग्यमंदिर असते. या मंदिरात प्रवेश करताच निम्मा आजार दूर पळून गेला पाहिजे. दीपक हॉस्पिटलमध्ये प्रवेश करताच होणारे प्रेमळ - अगत्यशील स्वागत आपल्या मनात विश्वास निर्माण करील. प्रत्येक मजल्यावरील प्रशस्त आणि भव्य वेटिंग हॉल आयुष्याकडे पाहण्याची आपली दृष्टी आणखी उदात्त करील. डॉक्टरांशी चर्चा करतानाच आपण बरे होत असल्याची अनुभूती येथे आपण निश्चितपणे घ्याल. सर्वत्र बसविलेले कॅमेरे सुरक्षिततेच्या दृष्टीने आपली काळजी घेतील. हॉस्पिटलचे सर्व व्यवहार आणि बिलिंग संगणकीकृत व्यवस्थेद्वारे नियंत्रित करण्यात येत असल्याने रुग्णावरील उपचारांविषयी कसल्याही शंका बाळगण्याची गरज उरणार नाही...'' डॉ. संजय राख आपले प्रत्यक्षात उतरलेले स्वप्न आपल्यासमोर मांडत असतात.



आपल्या या सेवांचा त्यांना सार्थ अभिमान आहे. तज्ज्ञ डॉक्टरांची २४ तास उपलब्धता, अपघात विभाग, मेंदूवरील

शस्त्रक्रियेसाठीचा न्यूरोसर्जरी विभाग या हॉस्पिटलमध्ये सर्व अत्याधुनिक सुविधांसह उपलब्ध आहे. रेडिऑलॉजी विभागात उपलब्ध करून देण्यात येत असलेल्या 'हिताची एरिसमेंट ओपन एमआरआय', 'स्पायरल सी. टी. स्कॅन', 'कलर डॉपलर टेस्ट', 'डिजिटल एक्स-रे' या सुविधांमुळे उपचारपद्धती अधिक सुलभ आणि तंत्रशुद्ध झाली आहे. यातील 'ओपन एमआरआय' तर फक्त दोन हजार रुपयांत उपलब्ध करून देण्यात आला आहे. यामुळे अनेक जणांना, त्यातही आर्थिक दुर्बल कुटुंबांना याची मोलाची मदत झाली आहे. सर्वात कमी रकमेच्या या सुविधेमुळे 'दीपक हॉस्पिटल'च्या शिरपेचात मानाचा तुरा खोवला आहे. या हॉस्पिटलमधील मेडिसीन विभाग टू-डी इको, कलर डॉपलर, स्ट्रेस टेस्ट आदी सुविधांनी सुसज्ज आहे. प्रसूती विभागात दोन प्रसूती कक्ष, त्याला जोडूनच असलेले शस्त्रक्रियागार आणि शेजारीच डॉपलर आणि सोनोग्राफी या सुविधा एकत्र असणे म्हणजे उत्तम उपचारांची खात्री. ॲक्सिडेंट, फ्रॅक्चर, मणक्यांचे व हाडांचे विकार, संधिवात इत्यादी अस्थिरोगांवर उपचारासाठी दीपक हॉस्पिटलमध्ये सर्व अत्याधुनिक सुविधांनी युक्त अस्थिरोग चिकित्सा विभाग सुरू आहे. १९ बेडचा सुसज्ज आयसीयू विभागही जालन्यात सर्वात प्रथम आणण्याचा मान या हॉस्पिटलने मिळवला. ब्राँकोस्कोपी, कॅन्सर शस्त्रक्रिया यांची सुविधाही जालन्यात प्रथमच दीपक हॉस्पिटलमध्ये उपलब्ध झाली, तर इन्फर्टिलिटी क्लिनिक आणि मुतखड्यांसाठी युरॉलॉजी विभागाची सुविधाही दीपक हॉस्पिटलमध्ये उपलब्ध आहे.

जालना शहरात अत्याधुनिक वैद्यकीय सुविधांनी सुसज्ज असलेल्या हॉस्पिटलच्या निर्मितीचा ध्यास घेतलेल्या डॉ. संजय राख यांनी नुकतीच 'कार्डियाक कॅथ लॅब' उभी केली आहे. हृदयरोगींना जीवन संजीवनी देण्याचा हा आणखी एक प्रयत्न. या कॅथलॅबमध्ये 'कोरोनरी अँजिओग्राफी व अँजिओप्लास्टी' केली जाते. हृदयविकार म्हटले की सामान्य माणूसही अतिशय घाबरतो. योग्य मार्गदर्शनाअभावी जीवघेणी आपत्ती कोसळण्याची शक्यता असते. पण येथे आल्यानंतर त्याला योग्य उपचार मिळण्याचा मार्ग खुला होतो.

दीपक हॉस्पिटलचे सर्वात महत्वाचे वैशिष्ट्य म्हणजे नवजात अर्भकांसाठीचा अतीव दक्षता कक्ष! नवजात बाळांना सर्व वैद्यकीय सुविधा तातडीने, अचूकपणे व उत्तम रितीने देण्याच्या दृष्टीने उभारलेला हा कक्ष, आवश्यक असलेल्या सर्व सोयीसुविधा आणि अत्याधुनिक यंत्रणांनी परिपूर्ण आहे. आठ रेडियंट वॉर्मर, फोटोथेरपी आणि मॉनिटरिंग सिस्टिम या सुविधा तर येथे उपलब्ध आहेतच, मात्र एरव्ही ज्या सुविधेसाठी जालना सोडून मोठ्या शहरात जावे लागत होते, ती न्यूपोर्ट न्युओनेटल व्हेंटीलेटर ही सुविधा आता दीपक हॉस्पिटलमध्ये उपलब्ध आहे. विशेष म्हणजे स्तनपानासाठी मातांची होत असलेली गैरसोय टाळण्यासाठी येथे खास 'मदर फीडिंग रूम'ही उभारण्यात आली आहे. येथे सर्व माता आपल्या बाळांना विनासंकोच दूध पाजू शकतील. हॉस्पिटलमध्ये सुसज्ज बालरुग्ण विभाग उपलब्ध आहे. येथे सर्व आवश्यक वैद्यकीय सुविधा तर उपलब्ध आहेतच, पण प्रत्येक ठिकाणी आपण अनुभवत असलेली एक गैरसोय येथे होणार नाही.

हॉस्पिटलच्या तिसऱ्या मजल्यावर अत्याधुनिक ऑपरेशन थिएटर्स उभारण्यात आली आहेत. त्याला जोडून असलेली शस्त्रक्रियापूर्व कक्ष आणि शस्त्रक्रियेनंतरचा कक्ष या सुविधा जालन्यात प्रथमच अनुभवण्यास मिळणार आहेत. अत्याधुनिक निर्जंतुकीकरण यंत्रणा, सेंट्रल एसी, भिंतींवर अत्याधुनिक

इपॉक्सी कोटिंग, अत्याधुनिक ऑपरेशन थिएटर लाईट्स् आणि सर्वात महत्वाची असलेली जनरेटरची सुविधा, यामुळे उत्कृष्ट उपचारांची हमी दीपक हॉस्पिटलमध्ये मिळते. याबरोबरच डॉ. राख यांनी आता अद्ययावत व सर्व सुविधांनी युक्त 'आयसीयू रुग्णवाहिका' उपलब्ध करून दिली आहे. अतिशय गंभीर रुग्णाला पुढील उपचारांसाठी दुसऱ्या शहरात हलविण्याची वेळ येते तेव्हा या रुग्णवाहिकेचा फायदा होतो. यामध्ये कृत्रिम श्वसनप्रणाली (व्हेंटिलेटर), डीफेबलेटर, ऑक्सिजन, मॉनिटर आदी सुविधा उपलब्ध आहेत, त्याच बरोबर या ॲम्ब्युलन्समध्ये तज्ज्ञ डॉक्टर व नर्सेसही उपलब्ध असतात. त्यामुळेच अशी रुग्णवाहिका 'आयसीयू ऑन व्हील' या नावानेही ओळखली जाते.

ही सारी झाली तांत्रिक चर्चा. डॉ. संजय राख याकडे कोणत्या नजरेने पाहतात? आपल्या आई-वडिलांची असलेली वैद्यकीय परंपरा समर्थपणे पुढे चालविणाऱ्या डॉ. संजय यांच्या सामाजिक जाणिवाही याच परंपरेत संस्कारित झालेल्या आहेत. डॉक्टरांना समाजाने बहाल केलेले आदराचे स्थान त्यांच्या कायमचे मनात कोरलेले आहे. त्याचबरोबर त्यांच्या मनातील सामाजिक जाणिवाही तितक्याच संवेदनक्षम आहेत. त्यामुळेच यश आणि प्रगतीमागील दृष्टिकोन विचारता ते उत्स्फूर्तपणे उद्गारतात, 'माझ्या आई - वडिलांचे आशीर्वाद आणि दीपक हॉस्पिटल मधील सर्व डॉक्टर्स, परिचारिका, तंत्रज्ञ... थोडक्यात संपूर्ण टीमच्या मदतीशिवाय काहीही काम उभे करणे अशक्यच होते. या टीमच्या अथक मदतीमुळेच इथपर्यंत पोहोचता आले.'

स्वतःवरील सामाजिक जाणिवांच्या संस्कारांबद्दलचे दोन प्रसंग त्यांना अजूनही आठवतात...

पहिला प्रसंग आहे औरंगाबादच्या शासकीय वैद्यकीय महाविद्यालयात 'एमएस' पूर्ण करतानाचा. जालन्यातून औरंगाबादकडे परतताना शेकट्याजवळ ४ -५ जणांनी त्यांची कार अडवली. एका मुलाला त्यांनी सोबत आणलं होतं. मुलाला 'पान लागलं' आहे, असं त्यांचं म्हणणं होतं. 'पान लागणं' हा शब्दप्रयोग त्यांनी प्रथमच ऐकला होता. पण सत्य कळल्यानंतर ते भानावर आले. त्यांनी सर्वांना तातडीने आपल्या गाडीत घेतले. पत्नी डॉ. अनुराधा गाडी ड्राईव्ह करीत होत्या. चिकलठाण्याच्या जवळ पोचत असतानाच त्या मुलाची नाडी मंदावू लागल्याचे त्यांच्या लक्षात आले. त्या क्षणी त्यांनी त्या मुलाला तोंडाद्वारे श्वास देण्यास (माऊथ टू माऊथ रेस्पिरेशन) सुरवात केली. घाटीच्या जवळ पोचता पोचताच हृदयही बंद पडू लागल्याचे त्यांच्या लक्षात येऊ लागले. घाटीत पोचताच त्यांनी तातडीने या मुलावरील उपचार सुरू केले. मसाज - इंजेक्शन सुरू झाले. मुलाला उपचारासाठी डॉक्टरांच्या ताब्यात देऊन ते आपल्या कामाला लागले आणि हा प्रसंग विसरूनही गेले. चार दिवसांनी एक महिला त्यांच्याकडे धावत आली आणि थेट पायांवर कोसळली. 'डॉक्टर, तुमच्यामुळेच माझा मुलगा वाचला...' असे सांगत पुन्हा पुन्हा उपकार मानू लागली... त्या महिलेच्या दृष्टीने डॉक्टर देवासमान होते !

दुसरा प्रसंग आहे सिंदखेडराजा परिसरातील एका १८ वर्षीय युवतीचा. ही मुलगी गरोदर होती. दिवस भरलेले होते, पण दुर्दैवाची बाब म्हणजे तिची गर्भाशय पिशवी पोटातच फुटली होती. सिंदखेडराजात उपचारांची सोय नव्हतीच. जालन्यात कोणीही दाखल करून घेईनात. हे सर्व जण डॉ. संजय यांच्याकडे पोचले. परिस्थिती आणीबाणीची होती. गर्भाशय पिशवी फाटल्याने पोटातील बाळ आधीच गतप्राण झाले होते. मुलीचीही वाचण्याची शक्यता कमी होती. वाचलीच, तर गर्भाशय

पिशवी काढून टाकावी लागणार होती. त्यामुळे ती मुलगी आयुष्यात कधीही आई बनू शकणार नव्हती. नातेवाइकांनी उपचारांची परवानगी दिली आणि परिणामांची जबाबदारी स्वीकारली. प्रयत्नांची शर्थ करीत डॉ. संजय यांनी शस्त्रक्रिया केली आणि मुलाला वाचविण्यात त्यांना यश आले. मुलगी शुद्धीवर आल्यानंतर डॉ. संजय तिच्या जवळ गेले. त्या मुलीला परिस्थितीची कल्पना देणे आवश्यक होते. तिचं बाळ मरण पावल्याचं त्यांनी सांगितलं. त्या मुलीच्या चेहऱ्यावर वेदनेची कळ आली, पण डॉक्टरांनी जेव्हा तिला पुढे कधीही मूल होऊ शकणार नसल्याचे सांगितले, तेव्हा तिच्या चेहऱ्यावर उमटलेले भाव डॉक्टरांना अजूनही अस्वस्थ करतात. त्या मुलीचा प्राण वाचला पण तिचे गमावलेले सर्वस्व परत मिळवून देण्यातील हतबलता डॉ. संजय यांना अजूनही अस्वस्थ करते. या मुलीसाठी डॉक्टर देवाकडे प्रार्थना करण्यापलीकडे काही करू शकत नव्हते!

आपल्यातील सामाजिक जाणिवा डॉ. संजय यांनी नेहेमीच जागृत ठेवल्या आहेत. विविध बँका, शैक्षणिक संस्था, वैद्यकीय क्षेत्रातील संस्था यांच्यासाठी ते वेळ देतातच पण जालना गणेश फेस्टिव्हलसारखी चळवळ जालन्यात रुजविण्याचे श्रेयही त्यांना जाते. आपल्या हॉस्पिटलमधील सर्व स्टाफ हे त्यांच्यासाठी स्वतःचे कुटुंबच आहे. 'आयुष्यात कोणतीही गोष्ट स्वप्न पाहिल्याशिवाय आणि त्या स्वप्नांसाठी कष्ट केल्याशिवाय मिळत नाही', हे त्यांचे साधे सरळ तत्वज्ञान. म्हणूनच त्यांनी जालन्यात सुसज्ज हॉस्पिटलचे स्वप्न पाहिले आणि पाच वर्षांपूर्वी ते प्रत्यक्षात उतरले. आता पुढचे स्वप्न आहे कॅन्सर हॉस्पिटलचे. त्याच्या पूर्ततेसाठी ते नक्कीच कष्ट करणार. कारण त्यामागची त्यांची प्रेरणा आहे त्यांची आई. हे हॉस्पिटल उभे राहावे, ही त्यांच्या आईंची तीव्र इच्छा आहे. त्याचे कारणही तसेच आहे. त्यांचे वडील, म्हणजे डॉ. संजय यांचे आजोबा, यांना स्वादुपिंडाचा कॅन्सर झाला होता. आर्थिक परिस्थितीअभावी त्यांच्यावर पुरेसे उपचार होऊ शकले नाहीत. मुंबईच्या 'टाटा'मध्ये त्यांना वेदनादायी मृत्यू आला. अशा रुग्णांसाठी जालन्यात सुविधा उपलब्ध करून देण्यासाठी डॉ. संजय यांनी आता कंबर कसली आहे.

याशिवायही त्यांचे आणखी एक स्वप्न आहे. एकाच ठिकाणी ज्येष्ठांसाठी वृद्धाश्रम आणि अनाथ मुलांसाठी अनाथाश्रम उभारण्याचे त्यांचे स्वप्न आहे. परिस्थितीच्या फटक्यामुळे या जगात एकाकी जीवन जगणाऱ्या ज्येष्ठांना नातवंडे मिळतील आणि मुलांना आजोबा - आजी...!



डॉ. संजय राख

दीपक हॉस्पिटल, टाऊन हॉलजवळ, जालना.



३

संस्कारांना जोड शिस्तीची...

सौ. विशाखा देशपांडे

जे चित्र अनेक बड्या शहरांमध्ये दिसते, ते जालन्यात का दिसू नये? अगदी बालवयातच मुलांवर उत्तम संस्कार करणारी चांगली शाळा का असू नये, या अस्वस्थतेतून १९९३ मध्ये विशाखा देशपांडे यांनी बालविहार संस्कार केंद्राची स्थापना केली. स्वतः मुलांमध्ये रमणाऱ्या, आपल्या आईकडून मिळालेला शिस्त आणि संस्कारांचा वारसा आपल्या पुढच्या पिढीकडे सुपूर्द करू इच्छिणाऱ्या सौ. विशाखा देशपांडे यांच्या उपक्रमाचा हा परिचय...

वयाची पहिली दहा वर्षं मुलांवरील संस्काराच्या दृष्टीतून अत्यंत महत्वाची असतात. त्यातही त्यातील पहिली पाच वर्षे म्हणजे मातीचा कच्चा गोळाच! त्याला आपण जसा आकार देऊ, तसे ते बनणार. पण शिक्षणाच्या बाजारीकरणात या गोष्टींकडे लक्ष कोण देणार? 'शिवाजी जन्मावा, पण शेजारच्या घरात' अशी आपली परिस्थिती. या स्थितीत सौ. विशाखा विनयकुमार देशपांडे यांनी निर्धार केला. बालवयातच संस्कार आणि शिस्तीद्वारे मुलांच्या भविष्याची पायाभरणी करण्याच्या निर्धारातून त्यांनी १९९३ मध्ये स्वतःच्या घरातच 'बालविहार संस्कार केंद्रा'चा शुभारंभ केला.

जालन्याच्या कचेरी रोडवरून सकाळच्या वेळी आपण निघालो, तर जाफ्राबादकर वकिलांच्या घरासमोरच 'सौभद्र' हे घर दिसते. या घराच्या वरच्या मजल्यावरून मुलांचे गाणी गातानाचे, पाढ्यांचे स्वर कानावर पडतात. इथं कुठंतरी शाळा दिसते आहे, असा समज आपण करून घेतो आणि पुढे निघतो. वरकरणी हा समज बरोबरच असतो. इथे शाळाच आहे, पण ही इतर शाळांसारखी शाळा नाही. इथे काहीतरी वेगळे आहे.



'सौभद्र'चा जिना चढून आपण वर गेलो, की 'पारिजात', 'गुलाब', 'सदाबहार', 'रपसशश्री' अशा पाट्या दिसतात. ही या शाळेतील वर्गांची नावं. वय वर्षे ३ ते ५ या गटातील मराठी आणि इंग्रजी माध्यमांमध्ये बालवर्गाचे धडे गिरवणारी मुलं इथं दिसतात. सौ. विशाखाताईंच्या संस्कारात वाढणारी ही मुलं आपल्याला स्वतःकडे खेचूनच घेतात. याचं कारण त्या मुलांमधील वेगळेपण. या वयाची इतरत्र दिसणारी आणि शिकणारी मुलं जिथं इतर खोड्यांमध्ये मग्न असतात, तिथं इथली मुलं अंक ओळख, अक्षर ओळख, सामान्य ज्ञान, चित्रकला यात रमलेली असतात. सौ. विशाखाताईंचा हेतू आणि

दृष्टिकोनही असाच वेगळा आहे.

विशाखाताईंचा जन्म हैद्राबादचा. कारण त्यांचे आजोबा तेथे राहत. त्यांचे वडील उपजिल्हाधिकारी. मराठवाड्यात विविध गावांत त्यांची बदली होई. त्यामुळे विशाखाताईंचे शिक्षणही उस्मानाबाद, परभणी, लातूर अशा शहरांतून झाले. १९७७ मध्ये त्यांच्या वडिलांची पदस्थापना परभणीत असताना जालन्याच्या विनयकुमार देशपांडे यांच्याशी त्यांचा विवाह झाला. विवाहानंतरचा १५ वर्षांचा काळ मुले आणि कुटुंबात रमल्यानंतर त्यांच्या मनात संस्कार केंद्राचा विचार घोळू लागला. याच सुमारास त्यांना झालेले दुसरे अपत्य वैद्यकीयदृष्ट्या 'विशेष बालक' ठरले. त्याच्याकडे लक्ष देतानाच आपल्या मनातील ऊर्मींना वाट मिळवून देण्यासाठी अशा संस्कार केंद्राचा मनात घोळणारा विचार त्यांनी आपल्या पतीच्या कानी घातला. त्यांनीही मोठ्या उत्साहाने ही कल्पना उचलून धरली. उत्साहाने जाहिरात केली. २०-२५ मुलांच्या प्रवेशाने या आगळ्यावेगळ्या शाळेला सुरवात झाली.

तसा या शाळेचा अभ्यासक्रम ठरलेला नव्हता की लौकिक मान्यतेच्या दृष्टीने प्रयत्न झालेला नव्हता. ही खऱ्या अर्थाने 'संस्कार शाळा' होती. 'शिस्त' आणि 'संस्कार' या दोन गोष्टींचे बाळकडू देण्याचे येथे निश्चित होते. मुलं येऊ लागली. पहिले दोन महिने त्यांना ओळीत बसणं, चपला - बूट रांगेत काढून ठेवणं, घरी गेल्यानंतर कसे वागायचे हे सांगणं सुरू झालं. हळू हळू अंक ओळख- अक्षर ओळख सुरू झाली. पण ही ओळख म्हणजे घोकंपट्टी नव्हे. १ ते १०० पर्यंत अंक आले पाहिजेत असा हट्टाग्रह नाही. १ ते २० पर्यंतच पाठ करा पण त्यातील कोणताही आकडा केव्हाही विचारला तर ओळखता आला पाहिजे ! असेच अक्षरांचेही. अधूनमधून परीक्षांची पद्धत मुलांना लावली. त्यातून मुलांची ग्रहणक्षमता, बुद्ध्यांक कळतो. त्याला फायदा पालकांशी बोलताना होतो, हे त्यांच्या लक्षात आले.

हळूहळू शाळा आकाराला येऊ लागली. सकाळी सर्वप्रथम प्रार्थना, प्रार्थनेनंतर कवायत (ड्रिल), आठवड्यात दोन दिवस ड्रॉइंग, मोठ्या गटाला हस्तकला, असे प्रयोग सुरू झाले. त्यांना यशही चांगले मिळू लागले. मनाचे श्लोक, मारुती स्तोत्र, गणपती स्तोत्र यांचे पाठ होऊ लागले. जेवणाचा डबा उघडल्यानंतर लगेचच जेवणास सुरवात न करता 'वदनी कवळ घेता'ची सवय रुजू लागली. मुलांमध्ये पडणारा फरक पालकांच्या लक्षात येऊ लागला आणि तसा प्रतिसाद पालकांकडूनही मिळू लागला.

खरं तर ही मोठीच जबाबदारी होती. वेगवेगळी आर्थिक रचना, वेगवेगळे समाजगट, वेगवेगळी संस्कृती यातून येणारी मुलं घडविणं हे मोठंच आव्हान होतं. विशाखाताईंनी ते लीलया पेललं. मुलांची संख्या पहिल्या काही वर्षातच चांगली वाढू लागली. ताई लगेचच सावध झाल्या. केवळ मुलांची संख्या वाढणं, पैसा कमावणं हे त्यांचं उद्दिष्ट कधीही नव्हतं. त्यांनी धोरण ठरविलं. 'प्रथम येणाऱ्यास प्राधान्य' या धर्तीवर फक्त २०० मुलांनाच प्रवेश देण्याचा निकष ठरल्यानंतर पुढचे नियोजन करणे खूप सोपे झाले. या मुलांचे वयोगटानुसार वर्ग ठरले. हळूहळू नव्या शिक्षिका यामध्ये सहभागी झाल्या. त्यांच्या वेतनासाठी फीमध्येही थोडीशी वाढ करावी लागली. पण अशा प्रकारच्या संस्कार शाळांच्या मानाने ही फी खूपच कमी असते.

अनेकांनी सुचविले, चांगला जम बसला आहे, आता शाळा वाढवा, पुढचे वर्ग सुरू करा,

किमान पाचवीपर्यंत तरी शिक्षण द्या. पण ताईंनी हे कटाक्षाने टाळले. त्यांची दृष्टी स्वच्छ होती. शाळा वाढवायची नाही, शासकीय अनुदान घ्यायचे नाही, उत्तम संस्कार देणारी आपली संस्था उत्तम प्रकारे चालवायची आणि संस्कारित नवी पिढी घडविण्यासाठी आपले योगदान द्यायचे, हा आपला हेतू त्यांनी कायम ठेवला होता.

या काळात अनेक अनुभवही त्यांना आले. ज्या समाजातच अजिबात शिस्त नाही, त्यातील नव्या पिढीला शिस्तीचे धडे देण्याचे धाडस त्या दाखवीत आहेत. 'मुलं ऐकतच नाहीत', ही पालकांची आजकाल सार्वत्रिक ओरड असते, असे सांगून त्या म्हणतात - 'त्याचा दोष पालकांकडेच जातो. मुलांचे कौतुक करा, पण त्यांना लाडवून ठेवू नका. त्यांना नकाराची सवय लावा....' या शाळेत मुलांना दोन प्रकारच्या शिक्षा असतात. पहिली शिक्षा - डबा खाण्यासाठी १० मिनिटे उशीर करायचा आणि दुसरी शिक्षा - जागेवर उभे राहायचे. याशिवाय तिसरी शिक्षा या शाळेत नसते. शाळेत सर्व भारतीय सण - उत्सव मोठ्या उत्साहाने साजरे होतात. दोन वर्गांतील पार्टिशन दूर करून एक मोठा हॉल तयार केला जातो. या हॉलमध्ये सर्व जण जमतात आणि संक्रांत, दसरा, दिवाळी, महापुरुषांच्या जयंती, इतर महत्वाचे सण साजरे होतात. भारतीय संस्कृतीनेच दिलेला हा संस्कारांचा वारसा मुलांपर्यंत अगदी अलगदपणे पोचविला जातो.

अशा स्थितीत संस्कार करताना त्या पालकांकडूनही काही अपेक्षा ठेवतात. मुले शाळेत तीनच तास असतात. उरलेले २१ तास ती पालकांच्या ताब्यात किंवा स्वतःच्याच घरी असतात. उरलेले २१ तास त्यांनी कसे वागावे, हे वळण तीन तासांत कसे लावणार? पालकांनीही याबाबत सहकार्य केले पाहिजे, चर्चा केली पाहिजे, असे त्या म्हणतात. पालकांनी घरी थोडी जरी मेहनत घेतली, तरी मुलांमध्ये खूप फरक पडू शकतो, यावर त्या ठाम असतात. मागील १७ वर्षे ही संस्था चालविताना त्यांनी केलेली निरीक्षणे खूप महत्वाची ठरतात. 'सेमी इंग्लिश' या प्रकाराला त्यांचा मनस्वी विरोध आहे. किमान पाचवीपर्यंत तरी एक तर शुद्ध मराठीतून शिकवा किंवा इंग्रजीतून शिकवा. पाचवीनंतर त्यांची समज विकसित होऊ लागते, त्यानंतर 'सेमी'चा पर्याय मुलांसमोर ठेवावा, असा त्यांचा आग्रह असतो.

मुलं निष्पाप असतात, निरागस असतात. ती स्वतःमध्ये रमतात. मित्रांसोबत दंगामस्ती करतात. ही कच्ची माती असते. ही मुले शून्यातून घडवायची असतात. पहिल्या १० वर्षांत त्यांच्यावर झालेले संस्कार ही त्यांची आयुष्याची शिदोरी असते. मुलांवरील संस्कारांची ही परंपरा अधिक परिणामकारक करण्यासाठी त्या सध्याच्या शाळेजवळच मोठी जागा शोधत आहेत. शाळा आणि मैदान अशा दोन्ही ठिकाणी मुलांवर चांगले संस्कार करता येतील, हे त्यांचे स्वप्न आहे.



श्रीमती विशाखा देशपांडे

बालविहार संस्कार केंद्र, सुभद्रा, कचेरी रोड, जालना.



४

‘रुची’पूर्ण व्यवसाय !

सौ. प्रिया प्रमोद जोशी

हौसेपोटी शेजारणीला मदत करायला जावी, त्यांना ते पदार्थ आवडावेत, त्यातून मागणी सुरू व्हावी आणि हळूहळू हाच क्रम एका ‘चवदार’ उद्योगाची पायाभरणी ठरावी, असेच काहीसे सौ. प्रिया प्रमोद जोशी यांच्या बाबतीत झाले. शेजाऱ्यांकडून आलेली मागणी आणि पतीकडून त्याला मिळालेली व्यावहारिक जोड यातून ‘रुची प्रॉडक्ट्स’चा जन्म झाला. जालन्यात उमललेल्या या उद्योगाची ही कथा ...

‘‘**मा**हेरी आईने स्वयंपाकात मदत करायला सांगितले, की मला मैत्रिणीकडे अभ्यासाला जायचे असल्याचे आठवायचे. धान्य निवडण्यात आईला कधीच मदत केली नाही. मला अशा गोष्टींचा भलता कंटाळा. त्याऐवजी मैत्रिणींकडे भटकण्याची हौस... पण लग्नानंतर हे सारेच बदलले. माझ्या पतींना चांगलं-चुंगलं खाण्याची आवड. त्यांच्या हाताला चवही छान. माझा कंटाळा पाहून तेच स्वयंपाकाला लागायचे, मला ते कसेसेच वाटायचे. त्यातून मी वेगवेगळे पदार्थ करायला सुरवात केली. मग माझाही इंटरेस्ट डेव्हलप झाला आणि हळूहळू मी या व्यवसायातच प्रवेश केला...’’ सौ. प्रिया प्रमोद जोशी सांगत होत्या. जुन्या जालन्याच्या भाग्यनगर भागात एका छोट्याशा घरातून जालना मार्केटमधील सर्वाधिक मागणी असलेल्या उद्योगाची प्रक्रिया पार पडत असते.



कमरेला पदर खोचलेल्या प्रिया जोशी आपल्या सहकारी महिलांकडून विविध पदार्थ बनवून घेत असतात आणि या पदार्थांनी खवय्यांची क्षुधा शांत होते !

फार फार पूर्वी पापड, कुरडई, लोणचे, खारोड्या असे अनेक पदार्थ प्रत्येक घरात बनत असत. छोट्या गावांबरोबरच मोठ्या शहरांमध्येही हे होत असे. साबुदाण्याचे पापड, ज्वारीचे पापड, चिकाचे पापड, उडदाचे पापड, मुगाचे पापड - एकट्या पापडाचेच असे असंख्य प्रकार! पण

हळूहळू हे घरच्या घरी बनविण्याचे प्रमाण कमी होत गेले आणि पदार्थांची मागणी कायम राहिली. ही मागणी पुरविण्यासाठी विविध उद्योग पुढे आले. जालन्यात कार्यरत असलेला 'रुची प्रॉडक्ट्स'चा जन्म अशाच मागणीतून झाला.

सौ. प्रिया मूळच्या खामगावच्या. माहेरचे त्यांचे नाव रंजना प्रभाकर कुलकर्णी. बी. कॉम. पर्यंतचे नियमित शिक्षण झाल्यानंतर जालन्याच्या प्रमोद जोशी यांच्याशी त्यांचे लग्न झाले. पतीच्या सहकार्यामुळे त्यांनी एक्स्टर्नल एम. ए. केलं आणि पुढे 'मास्टर ऑफ सोशल वर्क' (एमएसडब्लू) ही पदवीही मिळविली. १९९० मध्ये लग्न झाले आणि १९९६ मध्ये मुलीच्या वाढदिवसाच्या निमित्ताने त्यांनी केलेल्या पदार्थांना मागणी आली. ती खऱ्या अर्थाने या वाटचालीची सुरवात ठरली. त्या काळात त्या जुन्या भागातील एका वाड्यात राहत. तेथे १० -१ २ घरे होती. सुरवातीला त्यांनी बटाटा पापड केले. अनेकांना ते आवडले. खूप जणांनी ते मागितले. पतींच्या प्रेरणेने, नव्हे आग्रहामुळे त्यांनी हे पापड छान पॅकिंग वगैरे करून विकले. त्याला प्रतिसाद छान मिळाला. हळूहळू त्यांचे प्रॉडक्ट वाड्याच्या बाहेर जाण्यास सुरवात झाली. आजूबाजूच्या घरांतून मागणी येऊ लागली आणि ती पुरवताना सौ. प्रिया जोशींची बरीच दमछाक होऊ लागली. पापडांसोबतच ज्वारीच्या लाह्या, राजगिऱ्याचे पीठ अशा पदार्थांची निर्मितीही सुरू झाली होती. १०-१२ पदार्थांची मागणी आता चांगलीच आकाराला येऊ लागलेली होती. काही ओळखीच्या दुकानांत त्यांनी आपला माल ठेवण्याविषयी चौकशी केली. अनेकांनी होकार दिला, पण त्याच वेळी त्यांनी पॅकिंगकडेही लक्ष वेधले.

याच निमित्ताने अनेक गोष्टी लक्षात आल्या. असा उद्योग करायचा तर वेगवेगळ्या परवानग्या लागतात. आधी त्यांनी लघउद्योगाची (एसएसआय) नोंदणी केली. अन्न व औषधी प्रशासनाचा (फुड अँड ड्रग) परवाना मिळवला. ब्रँडचे नाव काय ठेवायचे, यावर विचार झाला आणि चवीशी संबंधित व्यवसाय असल्यामुळे 'रुची' हे नाव ठरले. छान पॅकिंगने सजलेले 'रुची प्रॉडक्ट्स'चे पॅकेट्स दुकानांमधून झळकू लागले.

हळूहळू पसारा वाढत चालला होता. भगर, साबुदाणा, शेंगदाणे, बटाटे, राजगिरा यांपासून तयार होणारे उपवासाचे सर्व पदार्थ तयार होऊ लागले होते. बटाटा - साबुदाण्याच्या पापड्या तर त्यांचे खास वैशिष्ट्य ठरले. याशिवाय उन्हाळ्यातील वाळवणाचे पदार्थ - पापड, कुरवडी, खारोडी हेही तयार होऊ लागले. गहू, तांदूळ, ज्वारी यांच्यापासूनचे पापड, राजगिऱ्याचे लाडू आणि वड्या, मिरची - लिंबू - कैरी यांचे लोणचे अशी 'प्रॉडक्ट रेंज' वाढत गेली. उत्साह तर भरपूर होताच. चार पैसे कमावण्याचा विश्वास त्यांच्यातील सृजनशीलतेला जन्म देणारा आणि फुलविणारा ठरला. मात्र व्यवसाय निष्ठुर असतो. काही ओळखीचे दुकानदार सोडले, तर अनेकांनी दादच दिली नाही. माल ठेवण्यास नकार देणे, भाव पाडून मागणे, माल विकलाच गेला नाही असे सांगणे असे अनेक प्रकार त्यांनी सहन केले. ते दिवस कसोटी पाहणारे होते. एक महिला अशा प्रकारचा 'उद्योग' करते आहे, हे पाहून काही जण सहकार्यही करीत पण अनेक ठिकाणी त्रास होत असे. होलसेलमध्ये गहू-ज्वारी-साबुदाणा घेतला तर स्वस्तात पडतो, म्हणून त्या मोठ्या मार्केटमध्ये जायच्या. ४०-५० रुपये कमी पडले, तर माल न घेता परत यावे लागे. उरलेल्या पैशाची तजवीज करून परत मार्केटची वारी आणि मग माल घरी येई. हळू हळू हे दिवसही पालटले. आज एका फोन कॉलवर २०-२५ हजारांचा माल बाजारातून उचलता

येतो. बऱ्याच दिवसांत खरेदी न झाल्यास दुकानदारांकडून फोनही येतो. पण ते दिवस वेगळे होते.

काही दुकानदार पॅकिंगवर टीका करायचे. काही जण सहानुभूती दाखवत विचारायचे, 'साहेबांना नोकरी नाही का? की नोकरी गेली? साहेबांचा पगार मिळत नाही का?...' जणू एक महिला पुढाकार घेऊन हा उद्योग उभा करते आहे तो अशा गरजेपोटीच... काही दुकानदार माल ठेवून घ्यायचे पण तो बाजूला ठेवून द्यायचे. साहजिकच तो विकला जात नसे. जुना झालेला माल मग परत आणून टाकून द्यावा लागे. काही घरांमध्येही वेगवेगळे अनुभव आले. जसे प्रोत्साहनाचे अनुभव होते तसेच विरस करणारेही. सौ. प्रिया यांनी प्रोत्साहन देणारे अनुभव लक्षात ठेवले आणि आपले लक्ष कामांवर केंद्रित केले.

सुरवातीला मोठी खरेदी करताना एसबीआयकडून कर्ज उचलले होते. बाजारपेठेतील प्रतिकूल स्थितीमुळे हे कर्ज थकले. हप्ते थकले तशी बँकेतून विचारणा झाली. त्या वेळी श्री. शेगोनसे हे बँकेचे शाखा व्यवस्थापक होते. त्यांनी आस्थेवाईकपणे चौकशी केली. धीर दिला. पॅकिंगबद्दल सूचना केल्या. स्वतः प्रत्येक ठिकाणी जाण्याऐवजी सेल्समनचा उपयोग करण्यास सांगितले. विक्रीचे टार्गेट ठरविण्यास सांगितले, काही बिझनेस टिप्स दिल्या. हळूहळू ही परिस्थिती बदलली. जिल्हा उद्योग केंद्रातूनही श्री. डोईफोडे, श्री. जोशी यांची खूप मदत झाल्याचे सौ. जोशी आवर्जून नमूद करतात. विशेषतः श्री. डोईफोडे यांनी नवी यंत्रणा विकत घेण्याबरोबरच या यंत्रणा ठेवण्यासाठी लागणाऱ्या खोल्यांच्या बांधकामासाठीही कर्ज मिळू शकते याची माहिती दिल्याची आणि असे कर्ज मिळवून दिल्याची आठवण त्या कृतज्ञतेने सांगतात. अशीच कृतज्ञता त्या 'परिवार' या जालन्यातील सुपर मार्केटच्या साखळीबाबतही व्यक्त करतात. 'परिवार'ने आपली उत्पादने केवळ ठेवलीच नाहीत तर त्याच्या विक्रीसाठीही भरपूर मेहनत घेतल्याचे त्या आवर्जून नमूद करतात.

हे सर्व सुरू असतानाच जिल्हा उद्योग केंद्राच्या माध्यमातून दिली जाणारी प्रशिक्षणे त्यांनी घेतली. त्याची अंमलबजावणी आपल्या व्यवसायात केली. जालना, औरंगाबाद, परभणी येथे जाऊन त्यांनी हे प्रशिक्षण घेतले. त्यांना आलेले अनुभव त्यांनी इतरांना सांगावेत आणि तसे प्रशिक्षणही द्यावे, अशी मागणी केल्यानंतर त्यांनी जिल्हा उद्योग केंद्राला सकारात्मक प्रतिसाद दिला. आपल्या भगिनी अशा प्रकारच्या प्रशिक्षणातून स्वतःच्या पायावर उभ्या राहू शकत असतील, तर ती बाब चांगलीच आहे, या भूमिकेतून त्यांनी मागील काही वर्षे अशी प्रशिक्षणे खूप मोठ्या प्रमाणावर दिली. लाह्या, ज्वारीचे पोहे, पॉपकॉर्न, सरबत, जॅम अशा कृषी उत्पादनांवर आधारित पदार्थांचे प्रशिक्षण देत असतानाच त्यांनी गांडूळ खतांच्या प्रकल्पांविषयीही या महिलांना प्रशिक्षित केले.

आज त्यांचा व्यवसाय जालना शहराच्या स्तरावर आहे. जालन्यातील प्रत्येक घराने त्यांच्या किमान एका उत्पादनाची तरी चव चाखलेली आहे, असे म्हटल्यास अतिशयोक्ती होणार नाही. पण हा विस्तार वाढावा, अशी त्यांची तीव्र इच्छा आहे. खरे तर व्यवसाय म्हणजे अनेक तडजोडी कराव्या लागतात. अशा तडजोडी करणे, स्वभाव नियंत्रणात ठेवणे, डोक्यावर बर्फ - तोंडात साखर ठेवणे त्यांनी साध्य केले आहे. समोरच्या व्यक्तीची बुद्धी - वय आपल्याहून कमी असले तरी व्यावहारिक दृष्टीने सारे सांभाळावेच लागते, हे ही त्या मान्य करतात. पण व्यवसायाच्या वाढीतील आपली मनोभूमिकाही त्या स्पष्ट करतात. ही भूमिका उदात्त आहे.

प्रत्येक स्त्रीने स्वतःच्या पाया वर उभे राहायला हवे. नवऱ्याच्या नावाने मोठ्ठे कुंकू लावायचे, गळ्यात मंगळसूत्र अडकवायचे आणि हा नवरा खर्चाला पैसे देत नाही म्हणून कुरकूर करायची, हे बायकांचे वर्तन त्यांना मान्य नाही. नवऱ्याला जाणून घ्या. घरखर्चाच्या बाबतीत त्याच्या खांद्याला खांदा लावून उभ्या राहा, स्वतः अशा प्रकारचे व्यवसाय करून पैसा कमवा, स्वावलंबी बना. मानसन्मान आपोआपच मिळेल. महिला कार्यशील झाल्या तर मुलांनाही प्रेरणा मिळेल, असे त्यांचे तत्वज्ञान आहे. आपला व्यवसाय वाढत असतानाच समाजातील अशा गरजू महिलांना आपल्या व्यवसायात सामावून घेत त्यांच्या विकासाला हातभार लावण्याचे त्यांचे स्वप्न आहे. यासाठी त्यांना नव्या औद्योगिक वसाहतीत प्रशस्त प्लॉट घ्यायचा आणि आपली उत्पादने पुढील १० वर्षांत महाराष्ट्राच्या प्रत्येक जिल्ह्यात जावीत, असा त्यांचा निर्धार आहे.



श्रीमती प्रिया जोशी

रुची प्रॉडक्टस्, ४१, भाग्यनगर, जुना जालना, जालना.



५

संसार, परिवार, कुटुंब

मो. युसूफ हाजी अहमद भाई

भारताला स्वातंत्र्य मिळण्याआधी एका ऑईल मिलमध्ये 'फीडर'ची नोकरी करणाऱ्या अहमदभाईंनी साधारण सन १९५८ – ५९ मध्ये स्वतःचे दुकान टाकण्याचे धाडस केले आणि त्यांची तिसरी पिढी आजघडीला जालन्यातील पहिल्या सुपर मार्केट साखळीची जन्मदात्री बनली. काही हजारांची असलेली त्यांची उलाढाल आज अनेक कोटींवर पोचली आहे. व्यवसायावर निष्ठा ठेवून शहराच्या संस्कृतीशी जुळवून घेतलेल्या कच्छी मुस्लिम कुटुंबाची ही प्रेरक कथा...

''**स**न १९४७ चे वर्ष होते. स्वातंत्र्याबरोबरच फाळणीही नशिबी आली. जालन्यात त्या वेळी उमर ऑईल मिल होती. या मिलमध्ये माझे वडील अहमदभाई फीडर म्हणून नोकरी करीत असत. फाळणीनंतर मिल मालक उमरसेठ यांनी जालना सोडून पाकिस्तानात जाण्याचा निर्णय घेतला. मिल विकली. आता मिलचे नाव झाले 'सराफ मिल.' वडिलांची नोकरी कायम राहिली. पण स्वतःच्या व्यवसायाचे स्वप्न त्यांच्या मनात होतेच. साधारण १९५८-५९ मध्ये जुन्या जालन्यातील भाजीमंडईच्या परिसरात ५५ फूट बाय १८ फुटांच्या गाळ्यात त्यांनी आपले किराणा मालाचे दुकान थाटले - मोहंमद युसूफ अहमदभाई ....'' मो. युसूफभाई जुन्या आठवणींत रंगले होते.

वयाची ६८ वर्षे पूर्ण झालेले मो. युसूफमियाँ सध्या या सर्व व्यापातून मुक्त आहेत. त्यांची मुले आणि पुतणे सारा व्यवहार सांभाळत आहेत. त्यांच्या वडलांनी दुकान थाटले तेव्हा ते जेमतेम ५ - ६ वर्षांचे होते. तरीही त्या वेळच्या आठवणी त्यांच्या मनात अद्यापही ताज्या आहेत. वडलांनी दुकान सुरू केले होते. भर वस्तीत दुकान होते. चांगले चालत होते. पण व्यवहारातील अडचणी कोणाला चुकल्या? नशीब फिरले आणि सारा डाव विस्कटला. मोठे कर्ज डोक्यावर आले. त्या वेळचे घरातले वातावरण युसूफभाईंना आठवते. तो ताण जीवघेणा होता. वडील तर खूप घाबरलेले होते. पण जातीधर्माच्या भिंती तोडत जालन्यातील मान्यवर



मदतीला धावले. रतनलाल हरिराम, घनश्यामदास नारायणदास पंच, सीताराम रामेश्वरदास, स्वरूपसेठ रुणवाल, सेठ धनराज पन्नालाल या सर्वांची नावे आजही युसूफभाईंच्या जिभेवर आहेत. या सर्वांनी लागेल तेवढा माल दुकानात पाठवून दिला. अक्षरशः छकड्यांची रांग लागली होती. तात्पुरते आलेले संकट टळले आणि दुकानाची भरभराट सुरू झाली.

युसूफभाईंचा जन्म ७ जून १९५३ चा. जालन्यातलाच. वडिलांनी दुकान सुरू केले तेव्हा ते शाळेत जात. त्यांचा मोठा भाऊही शिकत होता. बशीर त्यांचे नाव. त्यांना अभ्यासात चांगली गती होती. त्यातही ते पाच बहिणींनंतर आलेले पहिले पुत्र. साहजिकच सर्वांचे लाडके. 'मोटा भाई वडलांनु झाड छे...' पण त्यांना शिक्षण पूर्ण करणे आवश्यक वाटत होते आणि वेळ अशी आली होती की वडिलांना दुकानात मदतीला कोणी हवे. साधारण १९७१ चा काळ युसूफमियाँचे मॅट्रिक झाले आणि त्यांनी शिक्षण सोडले. वडिलांच्या मदतीला धावून जात त्यांनी दुकानात बसण्यास सुरवात केली. पुढे त्यांचे धाकटे बंधू याकूब हेही बीकॉमपर्यंत शिकून त्यांना दुकानात मदत करण्यास पुढे आले. दोघा भावांनी मिळून दुकान नावारूपाला आणण्यास सुरवात केली. हळूहळू अहमदभाई यांनी दैनंदिन व्यवहारातील लक्ष काढून घेण्यास सुरवात केली. मात्र एकंदर व्यवहारावर लक्ष होते.

१९८२ मध्ये या व्यवसायाला एक नवे वळण मिळाले. इस्लामच्या शिकवणुकीप्रमाणे अहमदभाई यांनी सर्व व्यापांतून आणि देण्यांतून मुक्त होऊन 'हज' यात्रेला जाण्याची तयारी सुरू केली. व्यवसायाचेही निर्णय झाले. मोठे बंधू बशीर आता डॉक्टर झाले होते. त्यांनी स्वतंत्र प्रॅक्टिस करण्याचा निर्णय घेतला आणि जालना सोडून ते नेर सेवलीला निघून गेले. दुकानाचा व्यवसाय युसूफभाई आणि याकूबभाई यांनी सांभाळायचे ठरविले. ही सारी विभागणी झाली आणि अहमदभाई 'हज'ला निघून गेले. वडिलांच्या बद्दलचा आदरभाव आणि व्यवसायातील आत्मीयता असली तरी पुढच्या पिढीतील बंडखोरी या भावांमध्येही होती. वडिलांच्या समोर काही बदल करण्यास ते बिचकत होते. ते 'हज'ला जाताच इकडे दुकानात फेरबदल सुरू झाले. दुकानातील फळ्या जाऊन शटर आले. बैठकीची जुनी रचना जाऊन डिस्प्ले काऊंटर आला. दुकानातील बिस्किटांचे पुडे उंदीर फस्त करीत. त्याच्यासाठी काचेची तावदाने लागली. मधली भिंत पाडून दुकानाची व्याप्ती वाढवली. दुकानाने नवे रूप धारण केले. अहमदभाई 'हाजी' होऊन आले आणि त्यांनी हे सारे चित्र पाहिले. त्यांच्या प्रतिक्रियेबद्दल या दोघांच्या मनात धाकधूक होती. पण मुलांची प्रगती कोणाला आवडत नाही? हाजी अहमदभाईंनी मुलांचे तोंड भरून कौतुक केले आणि युसूफभाई, याकूबभाई यांच्या अंगावर मूठभर मांस चढले. आई आयेशा बेगम यांनीही तोंड भरून आशीर्वाद दिले - 'तुम्हाला सात पिढ्यांपर्यंत कमी पडणार नाही...'

हेही दिवस पुढे सरकत होते. भाजीमंडईजवळील दुकान छान चालले होते. दोघा भावांतील संबंध दृष्ट लागण्यासारखे होते. व्यवहारातील विभागणी स्पष्ट होती. मालाची खरेदी आणि सारा व्यवहार याकूबभाई पाहत आणि विक्रीचा व्यवहार युसूफभाई. दोघांचाही परस्परांवर गाढ विश्वास. आज एवढ्या वर्षांनंतरही दोघांनी एकमेकांच्या व्यवहारात हस्तक्षेप केला नाही की शंका विचारली नाही ! आयुष्यात कधीही युसूफभाईंनी व्यवसायाच्या चेकबुकवर सही केली नाही. तो व्यवहार याकुबभाईंचा ! युसूफभाईंच्या मनात आपल्या धाकट्या भावाबद्दल, याकुबभाईंबद्दल प्रचंड आत्मीयता आहे. ते म्हणतात, 'माझ्या चेहऱ्यावर थोडेही चिंतेचे सावट दिसले, तरी तो आपल्या भाभीकडे जातो आणि

माझ्याबद्दल विचारतो.' हळूहळू दिवस पुढे सरकत होते. १९९७ मध्ये शनिमंदिर चौकात संसार किराणा हे नवे दुकान सुरू करण्याचे ठरले. ते सुरूही झाले. याच काळात नवी पिढी पुढे येत होती.

युसूफभाईंना पाच मुले. असिफ (शिक्षण बी. कॉम.), अश्रफ (१० वी), अल्ताफ (बी. कॉम.), अन्वर (१० वी) आणि अजहर (पी. एचडी. - मायक्रो बायोलॉजी आणि एमबीए रिटेल मॅनेजमेंट). खरे तर त्यांना दोनच मुलांवर थांबायचे होते. पण त्यांच्या आईचा मुलीसाठी आग्रह चालू होता. अखेर याकूबभाईंना मुलगी झाली आणि युसूफमियाँनी आईचा समजूत घातली - याकूबची मुलगी म्हणजे माझी मुलगी. याकूबभाईंना एक मुलगी आणि दोन मुलगे. साबेर (डी. फार्म.) आणि शाकेर (बी कॉम.)

ही मुले मोठी झाली. घराचा व्यवसाय किराणा दुकानाचा. त्यांनी मुलांसमोर पर्याय ठेवला. 'किराना - धूल माटीनो धंदो' म्हणजे किराण्याचा व्यवसाय धूळ - मातीचा. आम्ही तो केला म्हणून तुम्हीही तोच चालवावा, असे नाही. पण मुलांनी हाच व्यवसाय पुढे चालविण्याचे ठरविले. दोन भावांच्या मदतीला आता सहा जण आले. अजहर मात्र आपल्या प्राध्यापकीत छान रमला. तो बारवाले कॉलेजमध्ये प्राध्यापक आहे. मुलांनी सूत्रे हाती घेताच युसूफभाईंनी दुकानातून रिटायर व्हायचं ठरवलं. त्याप्रमाणे ते रिटायरही झाले.

हाजी अहमदभाईंच्या व्यवसायात जसा पुढच्या पिढीने बदल घडवला, तसाच नवा बदल त्यांची पुढची पिढी घडवणार होती. नव्या पिढीला नव्या काळाची चाहूल लागली होती. परंपरागत किराणा दुकाने नव्या मॉल्सच्या लाटेत वाहून जात आहेत आणि ज्यांना या व्यवसायाची परंपरा नाही असे लोक आपल्याकडील शेअर होल्डर्सच्या साठलेल्या पैशांवर बडे मॉल्स उभारत आहेत, हे त्यांना दिसत होते. त्यावर गांभीर्याने विचार सुरू झाला. कॅल्क्युलेशन्स मांडली गेली आणि निर्णय झाला, आपणही या 'सुपर मार्केट'च्या संस्कृतीत उतरायचे. प्रश्न होता - हे सुपर मार्केट कुठे उभारायचे? निःशंकपणे त्यांनी १९५३ पासून चालत आलेल्या त्याच दुकानाची निवड केली. अगदी गल्लीबोळात असलेले हे दुकान. दुकानापर्यंत चारचाकी गाड्या पोचणे अशक्य. ट्रकचा तर विचारच सोडा. अशा छोट्या बोळात सुपर मार्केट? त्याला प्रतिसाद मिळेल का? अनेकांच्या मनात अनेक शंका होत्या, पण युसूफभाईंचे कुटुंब निश्चिंत होते. एवढ्या वर्षांची सचोटीची परंपरा आणि दोन पिढ्यांची पुण्याई पाठीशी असताना आणि प्रचंड मेहनतीची तयारी असलेली सहा मुले हाताशी असताना कसलेही चिंतेचे कारण त्यांना वाटत नव्हते. झालेही तसेच. २००२ मध्ये सुरू झालेल्या 'परिवार' या सुपर मार्केटला प्रचंड प्रतिसाद मिळू लागला. इतका, की बड्या उत्पादक कंपन्यांचे अधिकारीही अशा ठिकाणी एवढी चांगली उलाढाल करणारे हे सुपर मार्केट पाहण्यासाठी जालन्यात येऊ लागले. नव्या दृष्टीतील प्रगतीची ही सुरवात होती. एका यशानंतर दुसरा टप्पा त्यांना खुणावू लागला. परिवारची दुसरी शाखा त्यांनी सुरू केली. तेथेही उत्तम प्रतिसाद मिळाला. २०१० मध्ये जुन्या मोंढ्यातील गणेश जिनिंगजवळ 'परिवार'ची आजवरची सर्वात भव्य व मोठी शाखा सुरू झाली. पूर्णपणे कॉम्प्यूटराईज्ड असलेल्या या सुपर मार्केटने या परिसराचाच चेहरा मोहरा बदलून टाकला.

ही सारी दृष्टी आहे युसूफभाईंचे चिरंजीव असिफ यांची. ते बी. कॉम. आहेत. पदवी मिळवतानाच त्यांनी डोळसपणे 'मार्केट'चा, नव्या प्रवाहांचा अभ्यास केला. १९९७ पासून त्यांनी आपल्या मनातील नवे आराखडे बनविण्यास सुरवात केली होती. मॉल्सना मिळणारे यश हे 'फील थेरेपी'चे यश

आहे, हे त्यांच्या लक्षात आले होते. ग्राहकांना माल खरेदी करण्याआधी तो हाताळायला आवडतो. स्वतःच्या हाताने वस्तू खरेदी करताना त्याचा हात सढळपणे खरेदी करत जातो, हे त्यांनी मुंबई, पुणे, औरंगाबादेत पाहिले. हीच संस्कृती जालन्यात आणण्यात ते यशस्वी झाले.

यात काही धोके होते. समस्या होत्या. जालन्यात ग्राहकांना अशी सवय नाही. ग्राहकांना या पद्धतीने समाधान मिळेल का? पण सुदैवाने या साऱ्या शंका फोल ठरल्या आणि सर्वच ठिकाणी ग्राहकांचा उत्तम प्रतिसाद लाभला. 'किराणा दुकाना'चे स्थित्यंतर 'सुपर मार्केट'मध्ये करताना साहजिकच खर्चाचे घटक वाढले. त्यामुळे किराणा मालाबरोबरच इतर वस्तूही ठेवाव्या लागल्या. यामुळे भांडवली गुंतवणूक वाढली पण ग्राहकांची सोय झाली आणि नफ्याचे प्रमाण वाढून वाढीव खर्चाच्या आपसमेळाची व्यवस्था झाली.

स्वच्छ, शुद्ध आणि योग्य मापाच्या वस्तू मिळणारे ठिकाण असा आज 'परिवार'चा लौकिक आहे. जुन्या काळी जिरे - मोहरी दुकानात विकायला ठेवण्याआधी टेबलफॅनच्या वाऱ्याच्या झोतात हा माल उधळून घेतला जाई. ही परंपरा आजही कायम आहे. मात्र पसारा वाढला, त्यामुळे या 'बॅकवर्ड इंटिग्रेशन'साठी त्यांनी 'शिरसवाडी' येथे 'कुटुंब उद्योग' नावाने स्वतंत्र उद्योगच सुरू केला आहे. इथे मालाचे काटेकोर वजन करून पॅकिंग, त्यातील निवड, कचरा साफ करणे ही कामे होतात. नियमित व्यवसायातून निवृत्ती पत्करलेले युसूफमियाँ सध्या इथे लक्ष घालतात. घरातून आलेला डबा ते इथल्या सामान्य कामगारासोबत वाटून घेऊन खातात. युसूफभाई म्हणतात - ग्राहक खुदा है। असिफ म्हणतात - कस्टमर इज ऑल्वेज राईट.

व्यवहाराच्या या चर्चा सुरू असतानाच या व्यवसायाचे म्हणून एक तत्वज्ञान या तीन पिढ्यांनी तयार केले आहे. एकत्रित कुटुंब व्यवस्थेवर त्यांची श्रद्धा आहे. ही श्रद्धा तिन्ही दुकानांच्या नावांतूनही झळकते. संसार, परिवार, कुटुंब... ही केवळ नावे नाहीत. ही श्रद्धा आहे. युसूफभाईंची त्रिसूत्री आहे - 'घरच्या गोष्टी उंबऱ्याबाहेर जायला नकोत. ग्राहकांना उलट उत्तर देता कामा नये.' 'माँ बाप की सेवा - बुजुर्गोंकी सेवा यही सबसे बडा व्यापार है' असेही ते आवर्जून सांगतात आणि 'भरोसा करो, शक का इलाज नहीं।' असेही बजावतात.

ही परंपरा घेऊन नवी पिढी वाटचाल करते आहे. मार्केटमध्ये येत असलेल्या बड्या खेळाडूंना शह देण्यासाठी असिफ यांच्यासारखी नवी पिढी पुढे सरसावली आहे. त्यांनी राज्यव्यापी संघटना स्थापन केली आहे. अशा प्रकारे एकत्र येऊन आपली 'बार्गेन पॉवर' वाढविण्याचा त्यांचा प्रयत्न आहे. आपला व्यवसाय वाढत असतानाच आपल्या कर्मचाऱ्यांना आपल्या नफ्यातील वाटा देत त्यांना अप्रत्यक्षपणे आपले 'पार्टनर' बनविण्याचीही असिफ यांची योजना आहे. आपण मोठे होत असतानाच अपल्यासोबत असलेल्या सर्वांनाच मोठे करण्याचा या कुटुंबाचा विचार नक्कीच त्यांच्या मनाचा मोठेपणा दाखवतो.



श्री. युसुफ अहमदभाई, परिवार सुपर मार्केट, जुना भाजीबाजार, जालना.



६

हिकमती 'रिक्षावाला'

संजय दशरथ केदार

जालन्याच्या मातीत आणि पाण्यातच उद्योजकता रुजविण्याचा गुण असावा...! शिक्षणात फारशी रुची नसल्यामुळे बारावीची परीक्षा अनुत्तीर्ण झाल्यानंतर हताश न होता संजय केदार यांनी लोडिंग रिक्षा चालविण्यास सुरवात केली. हाच व्यवसाय वाढविण्याचे त्यांनी ठरविले. आज त्यांच्याकडे दोन लोडिंग रिक्षा, एक बोलेरो जीप आणि एक सहा चाकी ट्रक आहे. लवकरच १० चाकी ट्रक घेण्याचा त्यांचा मानस आहे. त्यांची ही कथा...

जालना 'एमआयडीसी'तून जात असताना 'एमएच २१ - ८९३२' हा लोडिंग रिक्षा दिसला, तर थोडं लक्ष देऊन पाहा. हा रिक्षा चालवणारा माणूस लवकरच जालना शहरातील ट्रान्सपोर्ट व्यवहारातील एक महत्वाची व्यक्ती बनणार आहे. संजय दशरथ केदार हे त्यांचं नावं. वय जेमतेम ३५ वर्षं. शिक्षण - १२ वी नापास. काम - लोडिंग रिक्षा चालविणे. नगर जिल्ह्यातील प्रभू वडगावमध्ये राहणाऱ्या दशरथ केदार यांचा हा मुलगा. दशरथ केदार तेथे कोरडवाहू शेतीचे मालक. पण कोरडवाहू शेती ही असून नसल्यासारखीच. अशा गावात आणि कुटुंबात १ जून १९७५ रोजी संजय यांचा जन्म झाला. चौथीपर्यंतचं शिक्षण तिथल्याच सरकारी शाळेत पूर्ण झालं. शेतीच्या उत्पन्नात पोट भरेना, म्हणून त्यांचे वडील दशरथ केदार यांनी मजल दरमजल करीत जालना गाठलं. जालन्याच्या सहयोग ऑईल मिलवर ते हमालीचा ठेका घेऊन काम करीत. संजय यांची शिक्षणाची सोय जालन्याच्या जिल्हा परिषद हायस्कूलमध्ये लागली. १०वी पर्यंतचे शिक्षण पूर्ण झाल्यानंतर त्यांनी मत्स्योदरी महाविद्यालयात कॉमर्सला प्र वे श घेतला. पण अभ्यासाशी नाळ जुळेना. १२वीला काही विषयांत अनुत्तीर्ण झाले आणि त्यांनी शिक्षण सोडण्याचा निर्णय घेतला.

दरम्यानच्या काळात शिकत असतानाच ते तुलसी केमिकल्स या 'कलर फॅक्टरी'त पार्टटाईम नोकरी करीतच होते. शिक्षण सोडल्यानंतर हीच नोकरी पूर्णवेळ करण्यास त्यांनी सुरवात केली. पण खालमानेनं नोकरी करणं हा त्यांचा स्वभाव नव्हता. आजूबाजूला काय घडते आहे,



या कडे त्यांचे बारकाईने लक्ष होते. 'एमआयडीसी'तील कंपन्यांची घोडदौड सुरू होती. दैनंदिन कामेही चांगली सुरू होती. पण या परिसरात लोडिंग रिक्षा लवकर उपलब्ध होत नाहीत, हे संजय यांनी हेरले. अशी एखादी रिक्षा घेतल्यास चांगला धंदा मिळू शकेल, असा होरा बांधून त्यांनी रिक्षा घेण्याचं धाडस करण्याचं ठरवलं. त्या वेळी हा रिक्षा एक लाख ७६ हजाराला येत असे. जवळ पैसा तर नव्हता. मग जिल्हा उद्योग केंद्रात फाईल टाकली. कसेबसे ६६ हजार रुपये उभे केले आणि एक लाख १० हजारांचे कर्ज मिळवून रिक्षा खरेदी केला. ही गोष्ट १९९९ ची.

रिक्षा घेऊन त्यांनी 'एमआयडीसी' गाठली, पण काम मिळेना. इथं काम भरपूर मिळेल, असा अंदाज बांधून तर त्यांनी रिक्षा खरेदी केली होती. हा अंदाज चुकला की काय, अशी शंका त्यांना येऊ लागली. त्यांनी थोडीशी चाचपणी केली, पण अंदाज तर चुकलेला नव्हता. पण धंदा मिळतही नव्हता. अतिशय खडतर स्थितीत त्यांनी ३-४ महिने काढले. या काळात काही गोष्टी त्यांच्या लक्षात आल्या होत्या. मेहनत करण्याची त्यांची तयारी होती पण लोक त्यांना ओळखत नव्हते. अशा नवख्या माणसावर विश्वास कसा टाकणार? पण ओळखीही अशा एका झटक्यात कशा होणार? हळूहळू त्यांचे प्रयत्न सुरू होते. चार महिन्यांनंतर थोडे यश मिळू लागले आणि स्वतःच्या निर्णयाचा त्यांना आनंद होऊ लागला.

हा विश्वास कमावण्यासाठी त्यांनी काय केले? कोणतेही काम नाकारले नाही. कामासाठी दिलेल्या वेळा त्यांनी अचूकपणे पाळल्या. सामानाची चढउतार करण्यापासून कोणत्याही गोष्टीत कमीपणा बाळगला नाही. सातत्याने सर्वांशी संपर्क ठेवला. त्याचे फळ त्यांना मिळाले आणि कामातून त्यांना उसंतही मिळेनाशी झाली. इथे त्यांना नवी संधी दिसू लागली. पहिले चार महिने सोडल्यानंतर पुढे दीड - पावणेदोन वर्षांत तर त्यांच्या आत्मविश्वासाने पुढचे टोक गाठले होते. कामे भरपूर मिळत होती. ओळखी खूप झालेल्या होत्या. सुनील रायठठ्ठा यांच्यासारख्या उद्योजकांचे प्रोत्साहन आणि मार्गदर्शन पाठीशी होते. त्या बळावर त्यांनी चक्क दुसरा लोडिंग रिक्षा घेण्याचे ठरविले. या वेळी त्यांनी औरंगाबादची सुंदरम ही फायनान्स एजन्सी गाठली. त्यांच्याकडून १ लाख १० हजारांचे कर्ज घेतले. ६६ हजार स्वतःचे टाकले आणि एमएच २१ - ९४८० हा नवाकोरा लोडिंग रिक्षा जालना एमआयडीसीत धावू लागला. त्यांचा भाऊ रणजित त्या वेळी हमाली काम करीत असे. हा रिक्षा त्यांनी भावाच्या ताब्यात दिला आणि दोघे मिळून मेहनत करू लागले.

एव्हाना संपूर्ण एमआयडीसीत त्यांनी चांगलाच जम बसविलेला होता. त्यांच्या विश्वासार्हतेमुळे कामे सहज मिळत होती. जालना शहर आणि एमआयडीसी यांच्या दरम्यानची सर्व प्रकारची कामे हे दोघेही सांभाळत होते. त्यांच्या कामाची पद्धत सर्वांच्याच लक्षात येत होती. त्यामुळे अपेक्षाही वाढत होत्या. जालना शहरापासून २०० -२५० किलोमीटरच्या परिघात माल पोचविण्यासाठीच्या मागण्या हळू हळू त्यांच्याकडे येऊ लागल्या. पण लोडिंगमधून हे काम करणे शक्य नव्हते. मग त्यांनी आणखी एक हिंमत करण्याचे ठरविले.

ही गोष्ट साधारण २००७ सालची. लांब अंतराच्या अशा कामांसाठी एक महिंद्रा बोलेरो घेण्याचे त्यांनी ठरविले. त्याची किंमत साधारण साडेचार लाखांपर्यंत जात होती. परत फायनान्ससाठी अर्ज दिला आणि स्वतःचे काही पैसे घालून एमएच २१ डी ८७२९ ही गाडी त्यांच्या ताब्यात आली.

आता मात्र त्यांना एक ड्रायव्हर ठेवणे भाग पडले. ही गाडी आल्यानंतर त्यांना मिळणाऱ्या कामांमध्ये खूप वाढ झाली. विना अपघात, वेळेवर अचूक सेवा देण्याबद्दल त्यांची ख्याती झाली.

या स्थितीत जे होते, तेच पुढे झाले. कंपन्यांना अशा विश्वासार्ह सेवांची आवश्यकता नेहमीच असते. एव्हाना २५-३० चांगल्या कंपन्यांशी त्यांचे छान नाते जुळलेले होते. छोट्या कामांसाठी संजय यांची बोलेरो पुरेशी होती पण मोठ्या कामांचे काय? अशा ऑर्डर्सही त्यांना मिळू लागल्या. ट्रक कोणाचाही असो, तो संजय यांनीच मिळवून द्यायचा, असा आग्रह असायचा. कंपन्यांनी विश्वास टाकला आणि संजय यांच्या जबाबदाऱ्या वाढल्या. त्यांनी विचार केला, ही कामे आपल्याकडे येतात आणि आपण ती इतरांना वाटतो. त्याऐवजी आपणच असा मोठा ट्रक घेतला तर?

विचारांना त्यांनी नेहमीच कृतीची जोड दिली. ही गोष्ट बोलेरो घेतल्यानंतर जेमतेम ३ वर्षांतली, म्हणजे २०१०ची. त्यांनी परिस्थितीचा अंदाज घेतला, आपल्या भावाशी चर्चा केली आणि 'टाटा ११०९ एलपीटी'ची ऑर्डर नोंदविली. औरंगाबादच्या एयू फायनान्सकडून ७ लाख १० हजारांचे लोन उचलले. २ लाख ४० हजार स्वतःचे भरले आणि एमएच २१ एक्स ६६५ हा 'कँटर' त्यांच्या ताब्यात आला.

आता राज्यात सर्वत्र ते सेवा देतात. पुणे, मुंबई, नगर आणि अशाच विविध शहरांमधून असलेल्या ट्रान्सपोर्ट कंपन्यांशी त्यांनी संवाद साधला. कंपन्यांचा माल जाताना फक्त जाण्याचे भाडे मिळते. येतानाचे भाडे मिळाले, तरच नफा वसूल होतो. अशा प्रकारच्या ट्रान्सपोर्ट कंपन्यांच्या माध्यमातून त्यांनी अशा 'रिटर्न' कामांची सोय मिळविली. हा ट्रक पण आता चांगलाच रुळला आहे.

अशा चांगल्या कामांची गरज औद्योगिक क्षेत्रात वाढतच राहते. आणखी मोठ्या उत्पादनांसाठी त्यांना आता आणखी मोठ्या ट्रकची विचारणा सुरू झाली आहे. एवढ्या वर्षांच्या अनुभवाने त्यांचा आत्मविश्वासही कमालीचा वाढलेला आहे. आता त्यांनी 'मल्टीॲक्सल ट्रक' खरेदी करण्याच्या हालचाली सुरू केल्या आहेत. पुढच्या वर्षभरातच बहुदा त्यांचे हे स्वप्न पूर्ण होईल. आणि खरोखरच, त्यांना स्वप्नंही पडतात ती ट्रान्सपोर्टच्याच व्यवसायाची. आपली पुढची वाटचालही याच व्यवसायात



करण्याचा त्यांचा निर्धार आहे.

जेमतेम वयाच्या पस्तिशीत चार ट्रान्सपोर्ट वाहनांचा मालक असलेल्या संजय यांच्याकडे लवकरच मल्टीॲक्सल ट्रक येईल. ही रांग हळू हळू वाढतच जाणार आहे. त्यांच्या विश्वासार्ह सेवेमुळे कंपन्यांना त्यांची सेवा हवीशी वाटणार आणि ही सेवा देताना साहजिकच त्यांना आपल्या सुविधांचा विस्तार करावा लागणार. त्यामुळे पुढच्या १० वर्षांत जालन्यातील ट्रान्सपोर्ट क्षेत्रातील ते एक बडी हस्ती होणार, यात शंका वाटत नाही.

सध्या ते टीव्ही सेंटरलगतच्या म्हाडा कॉलनीत आपले आई वडील व पत्नी - मुलांसोबत राहतात. त्यांचा मुलगा सुमित 'सेंट मेरी स्कूल'मध्ये पहिल्या वर्गात आहे. त्याला इंग्रजी माध्यमातून शिक्षण द्यायचे संजय यांनी ठरविले आहे. आपल्याला शिक्षण घेणे जमले नाही, पण मुलाला चांगले शिक्षण देण्याचा त्यांचा विचार आहे.

पहिला रिक्षा घेतल्यानंतर सुरवातीच्या चार महिन्यांत खूप त्रास सहन करावा लागला. हा व्यवसाय सोडून परत नोकरी करायची इच्छाही त्यांना होत होती. पण त्यांनी प्रयत्न चालू ठेवले. मेहनत घेतली आणि आजचे यश त्यांना मिळाले. ते म्हणतात - मेहनत केली तर फळ मिळते. त्यांनी आजवरच्या मेहनतीचे फळ मिळवलेले आहे. आणखीही कठोर मेहनत चालू आहे. त्यांची फळंही त्यांना नक्कीच मिळतील.

■■

श्री. संजय केदार

म्हाडा कॉलनी, टीव्ही सेंटर, सिरसवाडी रोड, जालना.

■■

७

'पेपर' टू 'कॉपर'

जितेंद्र बच्छराज राठी

इंजिनिअरिंगपर्यंतचे शिक्षण पूर्ण झाल्यानंतर फक्त लग्न जमेपर्यंत नोकरी करणाऱ्या आणि लग्नाआधीच स्वतंत्र व्यवसायात उडी घेणाऱ्या जितेंद्र राठी यांची कहाणी 'जरा हटके' आहे. फक्त जिद्दीच्या जोरावर बिनधास्त उडी घेऊन नवी वाट शोधणाऱ्या जितेंद्र यांच्यातील 'बिझनेस स्पार्क' सहजासहजी पाहावयास मिळत नाही. कोणतीही जोखीम बिनधास्तपणे उचलत सतत नवे प्रयोग करणाऱ्या जितेंद्र यांची कथा नव्या वाटा शोधणाऱ्या तरुणांना नक्कीच मार्गदर्शक ठरेल.

दिल्लीत कधी गेलात आणि मेट्रोनं प्रवास करण्याचा योग आला तर तुमच्या लक्षात येईल, की इतर कोणत्याही साधनांपेक्षा हा प्रवास सुखद आहे. बरीचशी भूमिगत आणि काही अंतर जमिनीवरून धावणाऱ्या या मेट्रोचे सगळे डबे वातानुकूलित असतात. कडक उन्हाळ्याच्या दिवसात 'एसी'च्या गारव्याची सुखद झुळूक मन प्रसन्न करते. प्रसन्नतेचा शिडकावा करणाऱ्या या एसीमध्ये वापरली जाणारी कॉपर पाईपची (कॉपर ट्युबुलर पार्ट) संपूर्ण यंत्रणा आपल्या जालन्यात तयार झाली आहे, हे कळले तर हा थंडावा आणखीच सुखद वाटू लागतो. होय, खरोखरच ही कॉपर पाईप यंत्रणा जालन्यात विकसित आणि तयार झालेली आहे. ॲडिशनल एमआयडीसीमधील 'ॲप्रोकॉप'मध्ये हे काम होते.

जितेंद्र यांचं कुटुंब तसं व्यापारी पार्श्वभूमी असलेलं. कुटुंबात सगळे मिळून पन्नासएक जण. परिवारात किराणा व्यवसाय चालत असे. त्यांचे वडील बच्छराज राठी सिव्हिल इंजिनिअर. त्यांच्या वडिलांच्या पिढीपर्यंतच्या सदस्यांमध्ये फक्त बच्छराजजी एकटेच उच्चशिक्षित. ते शासकीय नोकरी करीत. मूळचे जालन्याचे असले, तरी वसमत, हट्टा, तीर्थपुरी, नांदेड अशा वेगवेगळ्या गावी त्यांची बदली होई. या भ्रमंतीदरम्यानच त्यांचा जन्म, बालवय आणि शिक्षणाचे चक्र सुरू राहिले. नांदेडमध्ये असतानाच १९८९ मध्ये त्यांनी १२वीची परीक्षा दिली. गुणही चांगले मिळाले. पुढे इंजिनिअरिंग करायचे, हे ओघानेच आले. पण विषयांचा पेच कायम



होता. इलेक्ट्रॉनिक्स आणि मेकॅनिकल या दोन्ही विषयांना प्रवेश मिळण्याची संधी त्यांच्यासमोर होती. तेव्हा इलेक्ट्रॉनिक्सला डिमांडही चांगली होती. पण त्यांनी मेकॅनिकलला प्रवेश घेण्याचे ठरविले आणि औरंगाबादच्या शासकीय अभियांत्रिकी महाविद्यालयात प्रवेश मिळविला. औरंगाबादेत मित्रांसोबत फ्लॅट भाड्याने शेअर करीत ते राहू लागले. इंजिनिअरिंग चालू असतानाच भवितव्याविषयी त्यांच्या मनात विचारचक्र सुरू होते. परिवाराची परंपरा असणारा 'दुकान चालविण्या'चा व्यवसाय करायचा नाही, हे त्यांनी मनाशी ठरवून टाकलेले होते. ९ ते ५ ची व्हाईटकॉलर नोकरी करायची आणि सुखाने जगायचे, असे त्यांनी मनाशी पक्के ठरविले होते. योगायोगाने कॅंपस इंटरव्ह्यूमध्ये 'विप्रो लायटिंग'साठी त्यांची निवडही झाली. खरे तर जागा एकच होती. त्यात दोघांना प्रेफरन्स होता. पण योग असा, की जितेंद्र यांचे नाव कंपनीने वगळले. 'व्हाईट कॉलर जॉब'ची मिळालेली पहिलीच संधी अशी हुकली. मनातून ते थोडेसे खट्टू झाले. पण इलाज नव्हता. शिक्षणाच्या काळात औरंगाबादेत बापू आपटे यांचे सातत्याने खूप मोलाचे मार्गदर्शन मिळत असे, हे ते आवर्जून नमूद करतात. ते एका कंपनीत पर्सोनेल मॅनेजर होते. त्यांच्या मार्गदर्शनामुळे जितेंद्र यांना पुढच्या वाटचालीची दिशा मिळत गेली. त्यामुळे १९९३ मध्ये इंजिनिअर झाल्यानंतर मिळत असलेली 'विप्रो'ची संधी गमावल्यानंतर त्यांनी जवळजवळ दीड वर्ष पैठणच्या 'फोरेस' कंपनीत जॉब केला. 'विप्रो'च्या १८ ते २० हजारांच्या संकल्पित पगाराच्या तुलनेत इथे दीड हजाराच्या पगारात ते महिना बसवत. काही काळातच ते कंटाळले आणि पुण्यात गेले.

याच काळात त्यांनी 'एमएमएस' ही व्यवस्थापन शास्त्रातील पदविका पूर्ण करण्याचा निर्णय घेतला. इंजिनिअरिंगच्या प्रॉडक्शन स्किलला मॅनेजमेंट सायन्सची जोड मिळाली, तर नोकरीच्या चांगल्या संधी मिळतील असा त्यांचा यामागचा होरा होता. ही पदवी पूर्ण होता होताच त्यांचे लग्न ठरले आणि लग्न ठरताच त्यांनी नोकरी सोडली. लग्न झाले तेव्हा त्यांना नोकरी नव्हती. वाढीव जबाबदारी तर येऊन पडलेली. वडिलांच्या सांगण्यावरून त्यांनी जालना गाठलं आणि त्यांच्याच सूचनेवरून ३-४ महिने एअर कूलरचा बिझनेस केला. पण या व्यवसायात त्यांचे लक्ष लागले नाही. एक तर हा सिझनल बिझनेस. बाकी काळ काय करायचे, हा सुद्धा प्रश्नच होता. त्यांच्यातील बंडखोर मनाने पुन्हा एकदा उचल खाल्ली आणि कूलरचा बिझनेस बंद करण्याचा एकतर्फी निर्णय त्यांनी घेऊनही टाकला.

हा निर्णय झाला, तरी पुढे काय हा मुद्दा कायम होता. त्या काळात त्यांच्या मनात पॅकेजिंगचा विचार घोळू लागला होता. पॅकेजिंगच्या क्षेत्रात भरपूर स्कोप मिळेल, असे त्यांचे निरीक्षण होते. योगायोगाने त्याच काळात मुंबईत पॅकेजिंगचे एक मोठे प्रदर्शन भरणार होते. त्यांनी मुंबई गाठलं आणि या प्रदर्शनातून 'कोरुगेटेड बॉक्स'ला चांगले मार्केट मिळेल, असे संकेत त्यांना मिळाले. या व्यवसायाला मराठवाड्यातही भरपूर स्कोप मिळेल, असे त्यांना वाटत होते. पाश्चात्य देशांत पॅकेजिंगचे नवनवे पर्याय समोर येत होते. भारतातही ते येऊ शकत होते पण त्याच्या किमती भारतीय मार्केटमध्ये परवडणाऱ्या नव्हत्या. त्यामुळे पेपरबेस कोरुगेटेड बॉक्सेसच्या बिझनेसला भारतात मरण नाही, या ठाम मतावर ते आले आणि कंपनीच्या उभारणीचा निर्णय 'फायनल' झाला.

मग त्यांनी कांही कंपन्यांमध्ये भेटीगाठींचा प्रयत्न सुरू केला. आम्ही बॉक्सेस बनवू, आपण ते

घ्याल का? असा प्रश्न विचारला, की उत्तर येई - 'तुम्ही सुरू तर करा. मग पाहू.' कारखाना उभा करून काम मिळवायचे की काम मिळणार की नाही हे माहिती नसतानाही कारखाना उभारायचा, असा पेच त्यांच्यासमोर उभा राहिला. त्यांच्यातील बंडखोर मनाने पुन्हा उचल खाल्ली आणि कारखाना उभारण्याचा निर्णय त्यांनी घेतला. हा खर्च साधारण २० लाखांचा होता. आधी जागेचा शोध सुरू झाला. एमआयडीसीत एक जागा ताब्यात घेतली. मग यंत्रणेचा शोध सुरू झाला. भारतातील सर्वात चांगल्या ब्रँडचे मशीन घ्यायचे, हे त्यांनी ठरविलेलंच होतं. जवळ दीड लाख होते. एमएसएफसीचं बाकी रकमेचं लोन घेत त्यांनी ही सुसज्ज यंत्रणा जालन्यात आणली. गरजेनुसार वाढीव बांधकाम करून घेतलं आणि 'यश इंडस्ट्रीज' बॉक्सेस बनविण्यास सज्ज झाली. या कामात त्यांचे मामा रमेश तोतला यांची त्यांना अगदी सुरवातीच्या काळात खूप मदत झाली.

कंपनी उभी राहिली आणि मनुष्यबळाचा शोध सुरू झाला. सुरवातीलाच त्यांनी एक निर्णय घेऊन टाकला - अनुभवी माणूस शक्यतो घ्यायचा नाही. ८ - ९ नवखी मुलं त्यांनी निवडली आणि त्यांना कामे शिकवायला सुरवात केली. शिकवायचे, तर स्वतःला काम जमायला हवे. त्यासाठी ते जळगाव येथे गेले. तेथे एका स्नेह्यांच्या युनिटमध्ये ७-१० दिवस काम करून जालन्यात परतले. त्या जोरावर प्रशिक्षण सुरू झाले आणि ३ महिन्यांत संपूर्ण कामासाठी स्टाफ सज्ज झाला. पण ऑर्डर कुठे होत्या? जालन्यात काही कारखान्यांत भेटी दिल्या. त्यापैकी २ कंपन्यांतून काही ऑर्डर मिळाल्या आणि कामाला सुरवात झाली. त्यानंतर त्यांनी औरंगाबाद गाठलं. कंपन्यांच्या याद्या काढून भेटी सुरू केल्या. त्यांची इंजिनिअरिंगची मित्रमंडळी इथं कामाला आली. त्यांच्या मित्रांपैकीच काही जण विविध कंपन्यांमध्ये अधिकारपदावर होते. 'व्हिडीओकॉन'मध्ये असलेल्या मित्रामुळे तिथली पहिली २५ हजारांची ऑर्डर मिळाली. इतरही ऑर्डर्स मिळत गेल्या आणि तीन वर्षांतच एकट्या व्हिडीओकॉनने सुमारे एक कोटींचा बिझनेस दिला. औषधी कंपन्या, बियाणे उद्योग, अप्लायन्सेस, टेक्सटाईल्स



अशा विविध क्षेत्रांत त्यांचे बॉक्सेस जाऊ लागले. जालना, औरंगाबादबरोबरच पुण्याचे मार्केटही त्यांनी गाठले. प्रारंभीचा या बिझनेसचा टर्नओव्हर होता २५ लाखांचा. आज तो ४ कोटींवर पोहोचला आहे.

एक वेळ तर अशी आली, की मार्केटमध्ये आणखीही काही कंपन्या उतरल्या. पण ग्राहकांचा विश्वास 'यश'वर बसलेला होता. मात्र 'यश'च्या प्रॉडक्शनच्या काही मर्यादा होत्या. त्यामुळे ऑर्डर नाकारण्याची वेळ येऊ लागली. अशा स्थितीत ग्राहकांचे म्हणणे होते, 'ऑर्डर तुम्ही घ्या. प्रॉडक्शन कुठूनही करा. आम्हाला ऑर्डर तुमच्याकडेच द्यायची आहे.' प्रारंभी अशा ऑफर टाळण्याकडे त्यांचा कल होता. पण एकदा स्थिती खूपच बिकट बनली. 'व्हिडीओकॉन'ला त्यांचाकडून दरमहा ६० हजार बॉक्सेस हवे होते. त्यांची मर्यादा ४५ हजारांची होती. कंपनीकडून सांगितलं गेलं, 'कुठूनही आणा. आम्हाला बॉक्सेस पाहिजेत.'

हा जितेंद्र यांच्या आयुष्यातला 'टर्निंग पॉइंट' ठरला. आपण इतरांकडून काम करून घेऊ शकतो आणि ग्राहकांना चोख सेवा देऊ शकतो, याचा विश्वास त्यांच्या मनात आला. त्यांच्या स्वभावात असलेल्या बंडखोरपणाला नवे धाडस करण्याचे आणखी एक निमित्त मिळाले. त्यासाठी संधीही चालून आली. 'व्हिडीओकॉन'मध्ये बॉक्सेसबाबत चर्चा सुरू असतानाच तेथे 'एसी'साठी लागणाऱ्या 'कॉपर कॉम्पोनंट'च्या इंपोर्टमधील त्रासाबद्दल वैतागून चर्चा सुरू होती. 'इतर कोणताही पर्याय मिळाला, तर परदेशातील त्या सप्लायरचा नंबरही मोबाईलमधून उडवायची तयारी आहे,' इथपर्यंतची कंपनीच्या अधिकाऱ्यांची झालेली मानसिकता पाहून जितेंद्र यांनी शब्द टाकला, 'मला संधी द्याल?'

वास्तविक जितेंद्र हे मेकॅनिकल इंजिनिअर. कॉपरमधला 'सी'सुद्धा त्यांना माहिती नाही. पण बॉक्सेसबाबत आलेला अनुभव आणि कंपन्यांनी टाकलेला विश्वास त्यांच्या मनाला प्रेरणा देणारा होता. त्या जोरावर त्यांनी संधी मागितली आणि उद्योग उभा करण्यासाठी सहा महिन्यांची मुदतही मागून घेतली. कंपनीने त्यांचे म्हणणे फारसे सिरियसली घेतलेले नव्हते, पण जितेंद्र यांना नवे क्षेत्र खुणावत होते. त्यांनी आधी ॲडिशनल एमआयडीसीत १ एकरचा प्लॉट घेतला. त्यांच्या कागदपत्रांची प्रत कंपनीकडे पाठवून दिली. या क्षेत्रात काम करण्यासाठी सर्व यंत्रणा परदेशातून मागवावी लागणार होती. या प्रोजेक्टचा खर्च जवळजवळ १० कोटींचा होता. प्रारंभीची साडेतीन कोटींची गुंतवणूक त्यांनी केली आणि उरलेल्या रकमेसाठी 'सिडबी'चे अर्थसाहाय्य मिळविले. 'सिडबी'चा त्यांचा अनुभव इतका चांगला होता, या बँकेची आपल्या ग्राहकांशी वागणूक इतकी चांगली होती, की जितेंद्र म्हणतात - 'आम्ही त्यांना लोन देत होतो, की ते आम्हाला, असा प्रश्न मला पडला.' पुढच्या २ महिन्यांत चीनमधील उत्पादकांशी संपर्क ठेवून त्यांनी ६ मशीन्स बुक केल्या. या बुकिंगची कागदपत्रे आणि व्यवहाराचा तपशील त्यांनी व्हिडीओकॉनकडे पाठवून दिला. आपण सहा महिन्यांत काम सुरू करू शकतो, याची पुन्हा पुन्हा आठवण करून देण्याबरोबरच १० कोटींच्या गुंतवणुकीवरील बिझनेस वेळेत सुरू होण्याची काळजीही त्यामागे होती.

अखेर साऱ्या चाचण्या पूर्ण झाल्या आणि २००८ मध्ये प्रत्यक्ष निर्मितीसाठी 'ॲप्रोकॉप' सज्ज झाले. व्हिडीओकॉनने आपल्या ऑर्डरही नोंदविल्या. हळू हळू इथला विस्तार सुरू झाला. कोणत्याही बिझनेसमध्ये एका क्लायंटवर अवलंबून राहून चालत नसते. नवा बिझनेस मिळविण्यासाठी त्यांनी

प्रवास सुरू केले. मुंबई - दिल्लीतील ऑर्डर्स सुरू झाल्या. पण या घोडदौडीला मध्येच ब्रेक लागला. 'व्हिडीओकॉन'ने 'ॲप्रोकॉप'ची ऑर्डर रद्द करून पुन्हा एकदा हे पार्ट इंपोर्ट करण्यास सुरवात केली. हा जितेंद्र यांच्यासाठी धक्का होता. पण त्यातून ते सावरले. या काळात त्यांनी सर्व नॅशनल - इंटरनॅशनल एक्झिबिशन्समध्ये सहभागी होण्यास सुरवात केली होती. यातले त्यांचे लॉजिक अगदी साधे सरळ होते. 'ज्या बड्या कंपन्यांच्या अधिकाऱ्यांपर्यंत आपल्याला कधी सहजपणे पोचता येत नसते किंवा त्यांना भेटताही येत नसते, अशी प्रेसिडेंट, व्हाईस प्रेसिडंट, मॅनेजिंग डायरेक्टर अशी अधिकारी मंडळी इथे स्वतः तुमच्यापर्यंत येत असतात. तुम्ही तुमच्या कंपनीचा आणि सेवांचा संपूर्ण परिचय त्यांना करून देऊ शकता.' दिल्लीच्या प्रदर्शनात त्यांना स्वतःला हा अनुभव आला. दिल्ली आणि देशभरात उभारण्यात येत असलेल्या मेट्रोचे कोच बनविण्याचे कॉन्ट्रॅक्ट जर्मनीच्या 'बंबार्डियर' या कंपनीला मिळालेले आहे. हे कोचेस तामिळनाडूतील होसूर येथे तयार होतात. या कोचेसमधील 'एसी' यंत्रणेसाठी लागणारी कॉपर ट्युबुलर पार्ट ते इंपोर्ट करत. इथे हा पर्याय उपलब्ध असल्याचे दिसल्यानंतर त्यांनी जितेंद्र यांना खुली ऑफर दिली, 'आमच्याबरोबर बिझनेस करण्यात इंटरेस्ट असेल, तर होसूरला येऊन भेटा. इंटरेस्ट नसेल तर तुमचा आणि आमचाही वेळ वाया दवडू नका.' परदेशी कंपन्यांचा हा रोखठोकपणा जितेंद्र यांना आवडला आणि थोडी चिंता निर्माण करणाराही ठरला. पण त्यांनी त्याच क्षणी निर्णय घेतला - आपण जायचे.

ते होसूरला पोहोचले. कंपनीत गेले. कॉफरन्स हॉलमध्ये कंपनीचे १०-१२ वरिष्ठ अधिकारी बसलेले होते. हे एकटेच. पहिलाच प्रश्न आला, 'व्हॉट इज युवर कॉन्फिडन्स लेव्हल'. आधी यांना नीटसे कळलेच नाही. त्यांनी थोडा विचार केला आणि सांगून टाकले 'गुड.' मग त्यांनी फॅक्टरी व्हिजिट करायला सांगितली. अर्ध्या तासाची व्हिजिट झाल्यानंतर पुन्हा मिटिंग सुरू झाली. पहिलाच प्रश्न, 'नाऊ टेल् अस, व्हॉट इज युवर कॉन्फिडन्स लेव्हल?' जितेंद्र चिंतेत पडले. खरे तर तिथली यंत्रणा आणि कामांचा आवाका बघून ते थोडेसे खचले होते. पण तरीही आपण त्यांच्यासाठी काम करू शकू, असे त्यांना वाटत होते. त्यांनी प्रांजळपणे सांगून टाकले, 'आधीपेक्षा कॉन्फिडन्स थोडा कमी झाला आहे, पण तुमच्यासाठी मी नक्की काम करू शकेन.' हे चॅलेंज स्वीकारण्याचे त्यांनी ठरविले आणि त्यांच्यासाठी हा पुढचा टर्निंग पॉइंट ठरला.

'बंबार्डियर'ला एकंदर ६२ प्रकारचे ट्युबुलर पार्ट हवे होते. त्याची सॅंपल्स आणि रिक्वायरमेंट आल्या. त्यांनी डेव्हलप केलेल्यांपैकी ५९ सॅंपल पहिल्या फटक्यात 'ओके' झाले. तीन सॅंपलमध्ये 'मायनर एरर' होते पण तो डिझाईन फॉल्ट होता. तो लगेचच दूर करण्यात आला. त्या कंपनीचे साधे सरळ सूत्र होते - 'आम्हाला सप्लाय करायचा, तर आमच्या लेव्हलला या.' जितेंद्र यांना अपग्रेड करणे आवश्यकच होते. या नव्या कामांसाठी आवश्यक असणाऱ्या नव्या सीएनसी मशीन्स त्यांनी इंपोर्ट केल्या. नवे प्रॉडक्ट डेव्हलप होताना त्यांचे तंत्रज्ञ, इंजिनिअर्स १०-१० दिवस येऊन मुक्काम ठोकायचे. त्यांच्या रिक्वायरमेंट पूर्ण करण्यात 'ॲप्रोकॉर्प'च्या चमूबरोबरच या इंजिनिअर्सची मेहनतही खूप मोलाची आहे. या वर्षी कंपनी २५० कोचेस तयार करीत आहे. पुढच्या वर्षी ही संख्या १००० वर जाणार आहे आणि या कंपनीसाठी कॉपर ट्युबुलर पार्ट सप्लाय करणारे 'ॲप्रोकॉर्प' हे एकमेव पुरवठादार आहेत!

जितेंद्र यांच्या यशाचे एक महत्वाचे गुपित म्हणजे त्यांना लाभलेले समर्पित आणि मेहनती सहकारी. त्यामुळे या दोन्ही युनिटच्या दैनंदिन कामकाजात त्यांना फारसे लक्ष घालावे लागत नाही. ते फक्त बिझनेस एक्स्पान्शन प्लानमध्ये लक्ष घालतात. आता अतुल जोशी कोरुगेटेड बॉक्सचे युनिट पूर्णपणे सांभाळतात. कच्च्या मालाची खरेदी, प्रक्रिया, निर्मिती आणि डिलेव्हरी हा सारा व्याप ते एकहाती सांभाळतात. कॉपर ट्युबुलरमध्ये सध्या १० इंजिनिअर्स कार्यरत आहेत. त्यांचे नेतृत्व ए. ए. मणियार आणि दशरथ फड हे करतात. त्यांनी जितेंद्र यांना सांगितले आहे, 'तुम्ही फक्त कामे मिळवा. ती उत्तम पद्धतीने होतील ही जबाबदारी आमची.' विशेष म्हणजे हे दोघेही जितेंद्र यांचे इंजिनिअरिंगचे क्लासमेट आहेत! या टीमचे ध्येयवाक्य आहे - 'कोणताही ट्युबुलर कॉम्पोनन्ट डेव्हलप करायचा आहे- फक्त ४८ तास द्या!' पूर्वी या कामाला एखादा महिना सहज लागायचा. सध्या १५०० प्रकारचे टूल्स उपलब्ध आहेत! जितेंद्र यांचे धाकटे बंधू पुरुषोत्तम यांची साथ त्यांच्यासाठी खूप मोलाची आहे. प्रत्येक महत्वाच्या निर्णयाच्या वेळी हे बंधू परस्परांना विश्वासात घेतात आणि परस्परांना साथ देतात.

आता त्यांचे पुढचे लक्ष्य आहे ते या सर्व पार्टस्‌ची असेंब्लीसुद्धा करण्याचा. स्वतंत्र पार्ट न पाठवता सारी असेंब्लीच क्लायंटला पाठविली, तर त्याचा दर्जाही सुधारेल आणि आपल्या कामाची व्याप्तीही वाढेल, असे त्यांना वाटते. त्याची तयारीही सुरू झाली असून सन २०१३ मध्ये हा प्रोजेक्ट कार्यान्वित होईल. हा सारा व्याप सांभाळताना ते आदर्श म्हणून कोणाकडे पाहतात? - महेंद्र सीड्‌सचे श्री. रामकिशनजी मुंदडा. वास्तविक त्यांच्याशी जितेंद्र यांचा फार निकटचा संवाद नाही, पण त्यांचा डिसिप्लिन, त्यांचे टायमिंग यांचा आदर्श जितेंद्र यांनी ठेवला आहे...!



श्री. जितेंद्र राठी

ॲप्रोकॉप इंजिनिअर्स प्रा. लि., प्लॉट क्र. एफ-७,

एमआयडीसी फेज २, जालना.



८

कॉम्प्युटरचा डॉक्टर

मनीष शंकरलाल राठी

माणसांचा डॉक्टर असतो, तसा कॉम्प्युरचाही असायला काय हरकत आहे? काळ वेगाने बदलतो आहे. सारं जीवन कॉम्प्युटराईज्ड होत आहे. एक कॉम्प्युटर बिघडणे म्हणजे अनेकांचा खोळंबा. काळाची पावलं ओळखून कॉम्प्युटर – लॅपटॉपच्या विक्री नव्हे तर 'सर्व्हिस'वर भर देणाऱ्या मनीष राठी यांना कॉम्प्युटरचा डॉक्टर म्हणायला हरकत नाही! आपल्या वेगळ्या संकल्पनांसह जालन्यात रुजून साऱ्या राज्यभर वेगाने फुलणाऱ्या या आगळ्या उद्योगाचा परिचय...

'सेल्स' की 'सर्व्हिस' असा प्रश्न माझ्यासमोर कधीही उभा राहिला, तर मी नेहमीच 'सर्व्हिस'ची निवड केली. कॉम्प्युटर तर विकले जाणार आहेतच. पण खरा बिझनेस आहे, तो सर्व्हिसमध्ये. घेतलेली वस्तू कधी ना कधी तरी बिघडणारच. ती दुरुस्त करणारी विश्वासार्ह यंत्रणा उभी करणाराच हा बिझनेस जिंकू शकतो... मनीष राठी यांचे हे साधे सरळ तत्वज्ञान आहे. १९९६ पासून पूर्णपणे कॉम्प्युटरच्या बिझनेसमध्ये जीव ओतून काम करणारे मनीष आज ५० हून अधिक तंत्रज्ञांचे मनुष्यबळ हाताळत आपल्या ग्राहकांना परिपूर्ण सेवा देत आहेत. 'लॅपटॉप क्लिनिक'

ही नवी संकल्पना त्यांनी काही महिन्यांपूर्वी प्रत्यक्षात आणली. पुढच्या साधारण अडीच वर्षात, म्हणजे २०१३ पर्यंत या संकल्पनेचे जाळे साऱ्या महाराष्ट्रभर पसरविण्याचा त्यांचा निर्धार आहे.

सन १९७३च्या आर्थिक वर्षाखेरीस - म्हणजे ३१ मार्च रोजी ! - जन्मलेल्या मनीष यांचा टेक्निकल गोष्टींकडे ओढा बालपणापासूनच होता. १९८८ मध्ये १०वी आणि १९९० मध्ये १२वी उत्तीर्ण झाल्यानंतर १९९३मध्ये बीएस्सीची पदवी घेऊन त्यांनी आपले औपचारिक शिक्षण संपविले. पण ९ वी १० वी मध्ये असल्यापासूनच त्यांचे वेगवेगळे 'उद्योग' सुरू होते. त्यांच्या मोठ्या भावाचे - सतीश यांचे -मेडिकलचे दुकान होते.



आठवीमध्ये असतानापासून ते या दुकानात मदत करीत. हा साधारण १९८५ चा काळ. भारतीय बाजारपेठेत कॉम्प्यूटरचे नुकतेच आगमन होत होते. 'टूएटसिक्स', 'थ्रीएटसिक्स' अशा प्रकारच्या डॉस बेस कॉम्प्युटरचा तो जमाना. तेव्हापासूनच कॉम्प्युटरच्या विषयाची त्यांना गोडी लागली. जालन्याच्या 'भगीरथ एजन्सीज'मध्ये त्या दरम्यान कॉम्प्युटर आलेला होता. त्यांच्यातील ही गोडी ओळखून 'भगीरथ'ने त्यांना मदतही केली आणि नवा कॉम्प्युटर घेताना ती ऑर्डर मनीष यांनाच दिली. त्यावेळी कॉम्प्युटरसाठी सुमारे दीड लाख रुपये मोजावे लागत. वयाची धड वीस वर्षेही पूर्ण न केलेल्या मनीष यांच्यासाठी हा खूप महत्वाचा क्षण होता. ते म्हणतात - हा माझ्या आयुष्यातला 'टर्निंग पॉइंट' होता.

याच दरम्यान मोठ्या बंधूंनी आपले मेडिकल दुकान त्यांना चालविण्यासाठी दिलेले होते. पण कॉम्प्युटरच्या प्रेमात पडल्यामुळे हळूहळू याच विषयात करिअर करायचे निश्चित करत अखेर १९९५ मध्ये त्यांनी हे दुकान आपल्या मामाच्या मुलाकडे सुपूर्द केले आणि ते पूर्णपणे याच व्यवसायात उतरले. मिशन हॉस्पिटलसमोरील खर्डेकर कॉम्प्लेक्सच्या वरच्या मजल्यावर पूर्वी 'तंत्रा सॉफ्टवेअर' ही एक कॉम्प्युटर इन्स्टिट्यूट चालत असे. ती काही कारणांमुळे बंद पडली होती. तीच जागा फर्निचरसह मनीष यांनी मिळविली आणि १९९६ पासून आपले काम सुरू केले. कॉम्प्युटरच्या विषयाची ती तशी अगदीच सुरवात होती. जालन्यासारख्या शहरात तर हा व्यवसाय प्रायोगिक अवस्थेतच होता. अशा स्थितीत काही घरगुती संकटांमुळे सारे काही गुंडाळून ठेवून सरळ नोकरी करावी लागावी, अशी स्थिती उद्‌भवली होती. पण 'भगीरथ'चे सुरेशसेठ मंत्री, सुशील करवा, सुनील रायठठ्ठा पाठीशी उभे राहिले आणि व्यवसाय सोडण्याचा निर्णय त्यांनी रद्द केला. त्या आधीची तीन वर्षे त्यांनी आपल्या चोख सर्व्हिसमधून ग्राहकांना दिलेली सेवा इथे उपयोगाला आली. सर्वांनीच त्यांना भरपूर सपोर्ट केला. आई वडील, पत्नी सौ. राधिका आणि जवळच्या सर्व नातेवाईकांनी सर्व संकटांतून खंबीरपणे बाहेर पडत प्रारंभी त्यांनी हार्डवेअर ट्रेनिंग आणि लँग्वेजेस ट्रेनिंगची इन्स्टिट्यूट सुरू केली. या ट्रेनिंगमधून काही पैसा उभा राहिल्यानंतर १९९८ पासून लँग्वेजेस ट्रेनिंग पूर्णपणे बंद करून फक्त हार्डवेअरवर त्यांनी लक्ष केंद्रित केले.

आपल्या छंदच व्यवसाय म्हणून निवडला, तर व्यवसायाकडे पाहण्याची दृष्टीच बदलून जाते. १९८८ मध्ये मॅट्रिक झाल्यापासून १९९८ मध्ये फक्त हार्डवेअरवर लक्ष केंद्रित करण्यापर्यंतचा मनीष यांचा हा प्रवास लक्षवेधक आहे. या काळात त्यांनी स्वतः कॉम्प्युटर हाताळला, दुरुस्त केला, असेंबल करून विकला, हार्डवेअरचे ट्रेनिंग दिले, विविध कंपन्यांचे 'एएमसी' मिळविले आणि स्वतःची आगळी छाप जालन्याच्या मार्केटवर पाडली. ज्या काळात कॉम्प्युटर लोक स्वतःच्या मुलांना हात लावू देत नसत, त्याकाळात मनीष यांना त्यांचे कॉम्प्युटर हाताळण्याची मुभा होती. कॉम्प्युटरमध्ये आलेले बिघाड दूर करण्यासाठी हवे ते प्रयोग करण्याची त्यांना मोकळीक होती. तेवढा विश्वास सुरेशसेठ मंत्री, सुनील रायठठ्ठा आदींनी त्यांच्यावर टाकला होता. आपल्या अभ्यासू वृत्तीने मनीष यांनी तो सार्थ ठरविला. या विषयावरील लिटरेचरचे वाचन त्यांनी सातत्याने ठेवले. त्यामुळे कॉम्प्युटरच्या क्षेत्रात येणारे जागतिक पातळीवरील नवे प्रवाह त्यांना सर्वात आधी लक्षात येत गेले. त्याचा उपयोग त्यांना त्यांच्या व्यवसायात झाला.

क्रेझ वाढणार तशी कॉम्प्युटरची विक्री वाढणार हे त्यांनी ओळखले होते. पण या काळात सेल्सवर लक्ष केंद्रित करताना त्यांनी मुख्य भर ठेवला तो सर्व्हिसवर. त्या वेळी जालन्यात सर्व्हिससाठी पैसे मोजण्याची लोकांना सवय नव्हती. मनीष यांनी ती सवय लावली. कॉम्प्युटर विकण्यासाठी फारशा स्किल्सची गरज लागत नाही. मार्केटमध्ये तसे असंख्य स्पर्धक येतील, पण आपण मार्केमध्ये टिकायचे, तर आफ्टर सेल्स सर्व्हिस महत्वाची ठरेल, हा त्यांनी बांधलेला अंदाज काळाच्या कसोटीवर खरा ठरला. बिझनेसचा विस्तार होत होता. हे पाहून त्यांचे मोठे बंधूही २००२ मध्ये त्यांना येऊन जॉइन झाले. त्यांनी त्यांच्या विशेष कौशल्याचा पर्चेसचा भार पूर्णपणे उचलला आणि मनीष यांनी सर्व्हिसवर अधिक लक्ष केंद्रित केले.

हा काळ लॅपटॉपच्या आगमनाचा होता. त्यातही सर्व जण विक्री करणारेच होते. लॅपटॉपची सर्व्हिसिंग आजही फारसे कोणी देत नाही. लॅपटॉपच्या बाबतीत फार तर फॉल्टी पार्ट रिप्लेस करण्याचीच कामे आपल्याकडे होतात. पण आगामी काळात लॅपटॉपचे मार्केट मोठ्या प्रमाणावर वाढणार, हे लक्षात घेऊन मनीष यांनी लॅपटॉपच्या दुरुस्तीची कौशल्ये आत्मसात करण्याचे ठरविले. याच काळात बिझनेसचा विस्तार होत होता. नवनवी माणसे जॉईन होत होती. जालन्याच्या कॉम्प्युटर मार्केटमध्ये मनीष राठी हे नाव आघाडीवर होते. आपल्याकडे नोकरीवर येणाऱ्या प्रत्येकालाच ते आपल्याकडील ज्ञान देत असत. त्यामुळेच त्यांची सर्व्हिस सर्वांना उपयुक्त ठरत असे. आपण शिकवलेली माणसे बाहेर पडून स्वतंत्र व्यवसाय करतील आणि आपल्यालाच आव्हान देतील, ही भीती आपल्या मनाला कधीच शिवली नाही, असे ते सांगतात. अनेक जण या क्षेत्रातील की पॉइंट्स आपल्याकडील कर्मचाऱ्यांना कधीच सांगत नाहीत, पण मी ते सांगतो, असे ते अभिमानाने सांगतात. या मुलांपैकी काही जण आज मायक्रोसॉफ्टच्या बेंगलोर, वाराणसी आदी ऑफिसेसमध्ये काम करतात, कृषिधन कंपनीच्या 'आयटी हार्डवेअर' विभागातील एक जण सोडून बाकी सर्वजण



आपल्याकडेच प्रशिक्षित झालेले आहेत, हे ते अभिमानाने नमूद करतात. 'ज्ञान दिल्याने ज्ञान वाढते' ही उक्ती शब्दशः खरी असल्याचे त्यांच्या या भूमिकेवरून कळते.

बिझनेस वाढत असताना त्यांनी स्वतःला सातत्याने अपडेट ठेवले, त्यामुळे एकदा एकाच वेळी तीन इंजिनिअर सोडून गेल्यानंतरही स्वतः मैदानात उतरून सर्व्हिस देण्यात त्यांना अडचणही आली नाही आणि कमीपणाही वाटला नाही. एकवेळ 'सेल सफर झाला तर चालतो, पण सर्व्हिस व्यवस्थित मिळाली पाहिजे', हे त्यांच्या व्यवहाराचे ब्रिदवाक्य ठरले आहे.

काळाची पावले ओळखत त्यांनी लॅपटॉप दुरुस्तीच्या विषयावर आपले लक्ष केंद्रित केले आणि साधारण २००७ नंतर त्यावर विशेष मेहनत घ्यायला सुरवात केली. साधारण २०१०मध्ये त्याला वेग आला आणि १० ऑक्टोबर २०१०मध्ये जालन्याच्या -- भागात 'लॅपटॉप क्लिनिक' ही नव्या संकल्पनेसह असलेली सुसज्ज शोरुम ग्राहकांच्या सेवेत रुजू झाली. एकाच वेळी ३० ते ४० लॅपटॉप ग्राहकांना पाहण्यासाठी थेट उपलब्ध करून देणारी मराठवाड्यातील बहुदा ही पहिली शोरूम असावी. लॅपटॉप, पीसी, त्यासाठी लागणारे गॅझेट्स, इतर सुटे भाग यांचा भरपूर मोठा साठा त्यांच्याकडे सदैव उपलब्ध असतो. त्यांची ही खासीयत इतक्या दूरवर पसरली आहे, की काही वेळा औरंगाबादमधील विक्रेते मनीष यांच्याकडून हवे ते साहित्य नेतात!

अशा सुसज्ज सेवेला प्रतिसाद मिळाला नसता, तरच नवल. हा प्रतिसाद पाहून ६ मार्च २०११ रोजी जुन्या जालन्यात त्यांना शाखा उघडावी लागली. लगेचच १३ मार्चपासून औरंगाबादेत जालना रोडवर दूध डेअरीसमोर त्यांनी आपले भव्य शोरूम सुरू केले. पुढच्या ५ ते ६ महिन्यांत नांदेड, सोलापूर, नगर येथे 'लॅपटॉप क्लिनिक' उघडतील अशा हालचाली सुरू असून पुढील वर्षभरात राज्यभर फ्रँचाईजी पद्धतीने आपले जाळे विणण्याचे त्यांचे नियोजन आहे.

ही संकल्पना प्रत्यक्षात उतरविण्यासाठी त्यांनी आपल्या भाच्याला - सागर काबरा यांना - लंडनहून परत बोलावले. लंडनसारख्या महानगरात मागील ६ वर्षांपासून चार शाखा असलेले कॉम्प्युटर स्टोअर यशस्वीपणे चालविणाऱ्या सागर यांना भारतात परत बोलावून त्यांनी आपल्या नव्या 'व्हेंचर'ची पायाभरणी तर भक्कमपणे केली. त्यावरचा कळस अतिशय वेगाने चढविण्याचे काम आता सुरू झाले आहे. मागील १०-१५ वर्षांपासून सोबत असलेल्या सहकाऱ्यांची निष्ठा, नव्याने आलेल्या सहकाऱ्यांचा उत्साह यांच्या सोबतीने ही नवी वाटचाल, नव्हे घोडदौड वेगाने सुरू आहे. यात एक अतिशय महत्वाचे सूत्र ते मांडतात, 'चिटिंगची मला बालपणापासूनच घृणा आहे. तुम्ही एक वेळ फसवून थोडा फायदा मिळवू शकाल, पण जास्त काळ ही स्थिती राहत नाही. तात्कालिक फायदा होतो पण असा माणूस लवकर बाद होतो.'

'एक्स सिक्युरिटी' : एक नवी संकल्पना

हा विस्तार करतानाच एक अगदी नवी संकल्पना ते मांडत आहेत. 'एक्स सिक्युरिटी' या नावाने सुरक्षाविषयक साधनांचे पूर्णपणे स्वतंत्र दालन त्यांनी जालना आणि औरंगाबाद येथे उभारले आहे. विशेष म्हणजे या संकल्पनेचा विस्तार आता देशभर झाला असून देशात ४५ ठिकाणी त्यांची आऊटलेट उघडलेली आहेत...! नव्या जीवनशैलीमध्ये आपापल्या घराची किंवा बिझनेसची

सुरक्षितता हा पैलू खूप महत्वाचा ठरणार आहे. डोअरफोन, कॅमेरा, कॅमेरा रेकॉर्डिंग, वायर्ड व वायरलेस कॅमेराज, अलार्म सिस्टिम्स, शटर - डोअर सेन्सर, मोशन सेन्सर, पॅनिक अलार्म ही सारी साधने एकाच ठिकाणी पाहत असतानाच त्यांची कार्यप्रणाली समजावून देण्यासाठीचा 'लाईव्ह डेमो' या दालनात उपलब्ध असतो. घर, शटर, शॉप, गोदाम, बँका, सुपर मार्केट्स, शोरूम या प्रत्येक ठिकाणी ही सुरक्षा साधने यापुढील काळात अतिशय महत्वाची ठरणार आहेत, आणि विशेष म्हणजे अशा प्रकारे ही सर्व साधने 'लाईव्ह डेमो'सह पुरविणारे एकही दालन आजघडीला उभ्या महाराष्ट्रात नाही...! अशा प्रकारची व्यवस्था असणारे पहिले दालन उघडले आहे ते जालन्यात आणि त्याचा मान जातो आहे मनीष राठी यांच्याकडे...!



श्री. मनीष राठी

लॅपटॉप क्लिनिक, मिशन हॉस्पिटलसमोर, नवा जालना, जालना.



१

टेस्ट ऑफ जालना !

नेमीचंद चोरडिया / बसंती चोरडिया – उने

ही कहाणी आहे वयाच्या पासष्टीत स्वतंत्र बिझनेस सुरू करणाऱ्या जिगरबाज पित्याची आणि त्यांना साथ देणाऱ्या तितक्याच जिद्दी मुलीची. जालन्याच्या करवानगर भागातील 'जैन बंधू पावभाजी'ची चव आज जालनेकरांच्याच नव्हे, तर जालन्यात येऊन गेलेल्या असंख्य खवय्यांच्या जिभेवर रेंगाळते आहे. या चवीमागची मेहनत समजली, तर आपण थक्क होतो...

या गोष्टीला आता २०-२५ वर्षे झाली. जालन्याच्या नळगल्लीतील गणेश भवन गो शाळेत एक कुटुंब राहत असे. पती, पत्नी, दीर आणि छोटीशी मुलगी. कुटुंबातील गृहस्थ एका कापड दुकानात कामाला होते. परिस्थिती हलाखीची. एका माणसाच्या पगारात घरखर्च भागत नसे. मग आई आणि मुलगी मिळून पापड लाटून देत. एका रुपयात शंभर पापड लाटले जात. मिरची दळून देत. त्याचा दर होता एक रुपयाला घडा. मिठाचे पुडे भरून देत. त्याचे मिळत १०० पुड्यांमागे ३० पैसे ! दिवस मोठ्या कष्टाने पार पडत होते. अशी अनेक वर्षे गेली. दुकानात काही गोष्टी खटकल्या म्हणून या गृहस्थांनी नोकरी सोडली आणि आपल्या एका नातेवाइकाच्या ज्युस सेंटरवर नवी नोकरी सुरू केली. पण इथं पगार कमी मिळायचा, शिवाय मान - सन्मानसुद्धा मिळत नसे. या साऱ्या गोष्टींना वैतागून पावभाजीची गाडी लावण्याचे त्यांनी ठरविले. ही गोष्ट साधारण १९८८ च्या सुमाराची. त्यांनी स्वतःची गाडी आणली, पण गाडीवर काम करणारा कारागीर ॲडव्हान्स पैसे घेऊन पळून गेला. वर्षभर ही



गाडी धूळ खात पडली. वर्षभरानंतर त्या विचाराने पुन्हा उचल खाल्ली. वयाच्या ६४व्या वर्षी स्वतंत्र व्यवसाय सुरू करण्याच्या जिद्दीने हे गृहस्थ उभे राहिले. १९८९-९०च्या दरम्यान पावभाजीची गाडी कोणत्याही स्थितीत सुरू करायचीच, या निर्धाराने या कुटुंबाने कंबर कसली आणि जालन्याच्या शिवाजी पुतळा परिसरात गाडी लावली. आपल्या परिचितांच्या घरांतून टेबल खुर्च्या तात्पुरत्या म्हणून मागून आणल्या. कारागीर पावभाजी बनवीत. वडील सर्व्ह करीत. मुलगी मदत करे आणि आई भांडी घासत असे. हळू हळू दिवस पालटले. मेहनतीला फळ आले. आज या गाड्याने करवानगर मध्ये एका भव्य दालनाचे रूप धारण केले आहे. या दालनाचे नाव आहे - 'जैन बंधू पाव भाजी आणि ज्यूस सेंटर'. मेहनत, कामावरील निष्ठा, परिवारावरील प्रेम आणि त्याग या सर्व गुणांचे हे कुटुंब म्हणजे चालतेबोलते उदाहरण...

नेमीचंदजी चोरडिया आणि त्यांची कन्या बसंती यांच्या जिद्दीच्या प्रवासाची ही कथा. हलाखीच्या दिवसातील आयुष्य जगत असताना वयाच्या ६४व्या वर्षी नेमीचंद चोरडिया यांनी व्यवसाय सुरू करण्याचा निर्धार केला, ही या कहाणीतील सर्वात महत्वाची गोष्ट. त्यालाही कारणीभूत ठरला त्यांचा स्वाभिमानी स्वभाव. मालक असो की नातेवाईक, अकारण होणारा अपमान सहन का करायचा, त्यापेक्षा ही घुसमट थांबवून बाहेर पडू आणि स्वतःच काही करू हा त्यांचा निर्धार त्यांचे आयुष्य बदलून गेला. कष्टाला या परिवाराची कधीही ना नव्हती. वडील, आई, मुलगी यांच्या कष्टांना सुमार नव्हता. पण हेच कष्ट त्यांनी स्वतःसाठी सुरू केले आणि त्यांचे दिवस बदलले.

सन १९८९-९० मध्ये गाडी सुरू केली, तेव्हाही ते गणेश भवन गोशाळेतच राहत. पण पुढे कामाच्या सोयीसाठी त्यांनी राहण्याची जागा बदलली आणि गणेश भवनच्या बाजूलाच वाढीव भाडे भरून नव्या जागेत त्यांनी संसार थाटला. साधारण सातच वर्षांत त्यांच्या मेहनतीला फळ आले आणि १९९७ मध्ये प्रेमगंगा प्लाझामध्ये त्यांनी फ्लॅट खरेदी केला. १९९८ मध्ये करवानगरमध्ये जागा खरेदी केली आणि १४ जून २००० मध्ये ते नव्या जागेत शिफ्टही झाले. पण हे सारे इतके सोपे नव्हते.

गाडी सुरू केल्यानंतर पहिली तीन-चार वर्षे सर्वसाधारणच गेली. पण एक गोष्ट नेमीचंदजींनी नेहमीसाठी निश्चित केली होती, गाड्यावर पावभाजी बनविणारा कारागीर कोणीही असो, पावभाजीचा मसाला ते स्वतः बनवीत. त्यातील घटकांचे प्रमाण त्यांनीच ठरविलेले होते. त्या मालाची खरेदी ते स्वतःच करीत आणि मसालाही ते स्वतःच बनवीत. ही रेसिपी त्यांनी निश्चित केलेली होती. ही वेगळी चव जालनेकरांना आवडू लागली होती. ग्राहकांचा प्रतिसाद वाढत होता. घरातील स्थिती हळू हळू बदलत होती. मुलगी बसंती हुशार होती. तिचे शिक्षण चालू होते. १९९५ मध्ये मुलीने १२वीची परीक्षा दिली होती. बारावीला तिने सायन्स घेतले होते. निकालानंतर तिचा 'डीएचएमएस'ला नंबर लागला. जालन्यात त्यांच्या समाजात या विषयाची भरपूर चर्चा झाली. सर्वांनी कौतुक केले. तिने औरंगाबादेत ॲडमिशन घेतले. तिथेच होस्टेलवर नंबरही लागला. ती औरंगाबादमध्ये आली. तीन - चार दिवस बेचैनीत गेले. सारखी आई - वडिलांची आठवण यायची. पण ही आठवण केवळ विरहाची नव्हती. त्यांच्या कष्टांच्या जाणिवेने मुलगी अस्वस्थ असे. अखेर तिने निर्णय घेतला. परगावच्या शिक्षणाला रामराम ठोकला आणि आई-वडिलांच्या मदतीसाठी जालन्यात दाखल झाली.

यावरही नातेवाइकांमध्ये प्रचंड चर्चा झाली. मुलीचे म्हणणे एकच - 'नातेवाईक चर्चा करतील. मदत कोणीही करणार नाही. मी मदत करण्यासाठी आले आहे. मी इथेच राहणार. हाच व्यवसाय आपण वाढवू. 'डीएचएमएस'केले पाहिजे असे थोडेच आहे? मी इथेच शिक्षण चालू ठेवीन. कॉमर्सला ॲडमिशन घेईन.' मातापित्यांची ही एकुलती एक लेक. शहरातच बी. कॉम. आणि नंतर एम.कॉम.चे शिक्षण त्यांनी पूर्ण केले. मुलाची उणीव भरून काढण्यासाठी मुलीने जिद्दीने उभे राहायचे ठरविले आणि साऱ्या वाटचालीचा हा टर्निंग पॉइंट ठरला.

बसंती यांनी व्यवसायात लक्ष घालण्यास सुरवात केली आणि नेमीचंदजींवरील ताण थोडासा कमी झाला. याच काळात आणखी एक घटना घडली. बसंती यांनी व्यवसायात लक्ष घालण्यास सुरवात केली. त्याला वर्ष उलटत नाही तेवढ्यातच त्यांच्या आयुष्याला एक नवे वळण मिळाले. औरंगाबादचे हरीश उने तेव्हा एका आईसक्रीम कंपनीचे मार्केटिंग करीत. त्यांचे जालन्यात नेहमीच येणे-जाणे असे. त्यांच्या दौऱ्यादरम्यान या दोघांचा परिचय झाला आणि हळू हळू तो प्रेमात बदलला. महिलांनी स्वतंत्रपणे व्यवसाय करण्याची मानसिकता आपल्याकडे फारशी नव्हतीच. त्यामुळे बसंती यांना कधीकधी एकटेपणा वाटायचा. हरीश यांच्या येण्याने तो दूर झाला. हरीश यांचीही भूमिका बसंती यांना पूरकच होती. तेही व्यवसाय वाढविण्याच्या टिप्स देत. एकंदर वाटचालीकडे लक्ष ठेवत. त्यांच्या या संबंधांची चर्चा त्यांच्या मित्र - नातेवाइकांतही सुरू झाली. त्यांचे औरंगाबादेत स्वतःचे घर, दुकान, आईस्क्रीम पार्लर होते. आर्थिकदृष्ट्या स्थिरस्थावर झालेले हे कुटुंब होते. बसंती यांनी अतिशय प्रेमाने 'आपल्या आईवडिलांपासून आणि व्यवसायापासून आपण दूर जाणार नसल्या'चे हरिष यांना सांगितलेले होते. हरीश यांनीही त्यांच्या भावना समजावून घेतल्या. बसंती यांच्या वडिलांचे वय बरेच झालेले होते. कामाचा व्याप वाढत होता. बसंती यांना भाऊ - बहीण नसल्यामुळे त्यांच्या आई - वडिलांची चिंताही होती. अखेरीस मोठ्या मनाने हरीश यांनी जालन्यात येण्याचा निर्णय घेतला. त्यांच्या परिवारानेही साऱ्या स्थितीचा विचार करून या गोष्टीला मान्यता दिली.

बसंती यांनी १९९४ पासून व्यवसायाची सूत्रं हाती घेतली. हरीश १९९५ मध्ये या परिवाराशी संलग्न झाल्यापासून त्यांच्या व्यवसायातील वाढीला वेग आला. अजूनही ते गणेश भवनमध्येच राहत होते. १९९७ मध्ये त्यांनी प्रेमगंगा प्लाझामध्ये स्वतःचे घर खरेदी केले. खरे तर त्या वेळीही त्यांची आर्थिक स्थिती फार भक्कम नव्हती. पण काही माणसं देवासारखी धावून येतात. सारं जग पाठ फिरवीत असलं, तरी ही माणसं मदतीचा हात देतात. श्री. राम करवा हे त्यांचं नाव. 'प्रेमगंगा प्लाझा' ही त्यांचीच इमारत. त्या वेळीही या फ्लॅटची किंमत बरीच होती. एवढी रक्कमच काय, ॲडव्हान्स देण्यासाठीची रक्कमही या कुटुंबाकडे नव्हती. पण श्री. करवा यांचा या कुटुंबावर विश्वास होता. कुटुंबानेही हा विश्वास सार्थ ठरवला. कसलाही ॲडव्हान्स न घेता, लिखापढी न करता करवाजींनी फ्लॅट नेमीचंदजींच्या नावावर करून दिला. या बदल्यात या परिवाराने दर मंगळवारी काही ठराविक रक्कम करवाजींना द्यायचे ठरले. अशा प्रकारे पैसे फेडत साधारण तीन वर्षांत चोरडिया परिवाराने करवाजींना सारी रक्कम पोचविली !

हळू हळू बाजारपेठेत नाव होऊ लागलं होतं. पावभाजीचा व्यवसाय चांगला चालू होता. फ्लॅट नावावर झाला होता. चोरडिया परिवाराचे वास्तव्य आता नव्या फ्लॅटमध्ये होते. स्वप्नांची व्याप्ती

आता वाढू लागली होती. पावभाजीचा व्यवसाय आता वाढला पाहिजे, गाडीऐवजी चांगले दुकान झाले पाहिजे असे त्यांना वाटू लागले. परमेश्वरही कष्ट करणाऱ्यांना खूप मदत करतो. इथेही असेच झाले. ही गोष्ट साधारण सन १९९८ ची. करवानगरच्या अगदी कोपऱ्यावर, रस्त्यालगत, अतिशय मोक्याच्या ठिकाणी एक रिकामा प्लॉट होता. योगायोगानं तो प्लॉटही श्री. राम करवा यांचाच होता. हा प्लॉट करवाजी विकणार होते. माहिती मिळताच चोरडिया परिवाराने संपर्क साधला. या वेळी फक्त एकच अडचण होती, की हा व्यवहार आणखी मोठा होता आणि जवळ फक्त १५-२० टक्केच रक्कम होती. व्यवहाराची चर्चा झाली, बाँडही आणून ठेवले पण पैशाची व्यवस्था होत नव्हती आणि हा प्लॉट परिवाराच्या मालकीचा असल्यामुळे फ्लॅटप्रमाणे व्यवहार करण्यास करवाजी असमर्थ होते. किमान निम्मे पैसे मिळाल्यानंतरच बाँड होणार होता. खरेदी केलेले बाँड फक्त सहाच महिने वैध असतात. या सहा महिन्यांची मुदत भरत आली, पण पैसा उभा राहत नव्हता. बसंती म्हणतात, 'आमची मोठ्या ग्रुपमध्ये भिशी नव्हती, आम्हाला कोणी कार्यक्रमांना बोलावत नसत. समाजाच्या दृष्टीने आम्ही टपरीवाले होतो. टपरीवाल्यांना पैसे कशासाठी लागतात? असा त्यांचा प्रश्न असे. आमच्या अडचणींना आम्ही कर्जाने पैसा घेतच होतो. पैशावर ते व्याज घेतच असत परत वरून 'टपरीवाले' असे शेरेही मारत!' पण दैव हिम्मतवानांना साथ देते. या वेळी विजयभैय्या करवा, ओमप्रकाशजी अग्रवाल मदतीला धावून आले आणि पैशाचा प्रश्न सुटला. नवी जागा ताब्यात आली. तातडीने हालचाली सुरू केल्या. तिथं एक पत्र्यांची शेड उभी केली आणि हातगाडीवरील पावभाजी स्वतःच्या प्लॉटवरील शेडमध्ये पोहोचली. १४ जून २००० हा तो दिवस.

जागेतील बदलापाठोपाठ बसंती यांच्या आयुष्यातही याचवेळी बदल झाला. जुलै २००० मध्ये 'बसंती नेमीचंद चोरडिया' विवाहानंतर 'बसंती हरीश उने' झाल्या. आता हरीशजी व्यवसायात अधिक लक्ष घालू लागले. प्लॉट चहुबाजूंनी मोकळा होता. आधी कामठ्यांची बाउंड्री वॉल तयार करून घेतली. टेबल-खुर्च्या चांगल्या घेतल्या. कष्टांना तर सुमारच नव्हता. दिवसाचा बराचसा भाग प्लॉटवरच जात असे. अखेर परिवाराने निर्णय घेतला, फ्लॅटवरून जाण्या - येण्याचा वेळ वाचवू आणि प्लॉटवरच शेड टाकून राहू! आता मुक्कामही तिथंच होऊ लागला. पहिली ४ ते ५ वर्षे जागेचे कर्ज फेडण्यात गेली.

१२ लाखांच्या प्लॉटखरेदीनंतर बाजारात पत निर्माण होऊ लागली होती. एवढे दिवस बसंती एकट्या होत्या. आता हरीशजी सोबत होते. त्यांचा मित्रपरिवार वाढत होता. 'स्त्री आणि पुरुषांच्या ग्रुपमध्ये फरक असतो. एक स्त्री दुसऱ्या स्त्रीची कितीही जवळची असली, तरी अडचणीला ती पाच - पन्नास हजार उसने देऊ शकत नसते. पुरुषांचे तसे नसते. ते हा व्यवहार सहजपणे करू शकतात...' बसंती चर्चेदरम्यान स्त्री म्हणून आलेल्या समस्या आणि अनुभव सांगत असतात. ज्या समाजात महिलांनी फारसे बाहेर पडणेही मान्य नाही त्या समाजातून बसंती यांनी स्वतंत्र व्यवसाय उभा करण्याला त्यामुळेच खूप महत्व आहे.

कर्जाचे हप्ते सुरू असतानाच प्लॉटवर सर्वात आधी किचनचे काम करण्याचे या परिवाराने ठरविले. पाऊस-पाण्यात उघड्यावर पावभाजी बनवताना खूपच त्रास होई. एसबीआय आणि चिखली अर्बन बँकांच्या मदतीने प्लॉट आणि किचनचे बांधकाम झाले. कामाचा व्याप वाढू लागला, तसा

त्यांनी पुढचा निर्णय घेतला, तो तेथेच घरही बांधण्याचा. एव्हाना कर्ज फिटत आले होते. किचनच्या वरच्या मजल्यावर घराचे बांधकाम केले. या कामासाठी कर्ज घेण्याची वेळ आली तेव्हा श्री. परेश रायठठ्ठा यांनी अतिशय तातडीने मदत केली. ते गॅरेंटर राहिले. बांधकाम पूर्ण झाले आणि सर्व जण तेथे राहायला गेले. काही जणांनी त्यावरही टीका केली. बिझनेसवर खर्च करायचा सोडून घर कशाला बांधले? पण या परिवाराने त्याकडे फार लक्ष दिले नाही. घरापाठोपाठ समोरच्या भागात पावभाजी सर्व्ह करण्यासाठी मोठा हॉल बांधला. ही सारी कामे सुरू असताना पावभाजीचा व्यवसाय मात्र एकही दिवस बंद नव्हता, हे खास !

मागच्या पाच वर्षांत बरेच बदल होत गेले. पावभाजीच्या जोडीला ज्यूस सेंटर खूप आधीपासून होतेच, त्यांच्यासोबतच आता चायनीजही सुरू करण्यात आले. नेमीचंदजींना ज्यूस सेंटरचा जुनाच अनुभव होता. त्याला जोडून आईस्क्रीमची विक्री सुरू केली. पाठोपाठ शीतपेयेही आली. हा विस्तार सुरू असताना त्यांनी परिसराच्या आणि अन्नाच्या स्वच्छतेकडे लक्ष ठेवले. किचन, काउंटर आणि सर्व्हिस एरिया या तीनही ठिकाणी बिझनेस अवर्समध्ये घरातील किमान एक सदस्य उपस्थित असतो. नेमीचंदजी वयाच्या ८४ व्या वर्षी आजही मसाला बनवतात आणि पीक अवर्समध्ये काउंटर सांभाळतात. बसंती यांचे लक्ष किचनकडे असते. सर्व्हिंग एरिया आणि ज्यूस आईसक्रीमकडे हरीश यांचे लक्ष असते.

आज ‘जैन बंधू पावभाजी’ हा जालन्याचा ‘ब्रँड’ म्हणून मान्यता पावला आहे. जालन्यातील खवैयांबरोबरच जालन्याबाहेरचेही अनेक जण या पावभाजीचे चाहते बनले आहेत. स्वतःच्या घराबाहेर कधीही काहीही न खाणारे लोकही स्वच्छता आणि शुद्धतेमुळे जैन बंधूंची पावभाजी चवीने खातात. ‘सर्वांना दोन वेळ पोटभर जेवता यावे म्हणून हा व्यवसाय सुरू केला होता. परमेश्वरी कृपेमुळे आणि असंख्य जणांच्या मदतीमुळे आम्ही इथवर पोहोचलो आहोत...’ असे बसंती विनम्रतेने सांगतात, तेव्हा या परिवाराच्या अथक मेहनतीचा पट डोळ्यासामोर येतो आणि मेहनत करणाऱ्यांना परमेश्वरही मदत करतो, हे पटू लागतं.

‘पूनमचंद’ हे नेमीचंद यांचे धाकटे बंधू. अगदी सुरवातीपासून हे सर्व जण एकत्रच राहतात. नेमीचंद यांच्या कोणत्याही कामात पूनमचंदजींचा १०० टक्के सहभाग असतोच. जणू त्यांची सावलीच. सन २००० मध्ये नवा प्लॉट घेतला आणि नव्या रूपात पावभाजी सेंटर उभे राहिले आणि सेंटरला नाव देण्याचा विषय समोर आला, तेव्हा एकच पर्याय समोर आला ‘जैन बंधू पावभाजी’. दोन भावांतील प्रेमाला या पेक्षा वेगळे नाव कसे देता येईल?



श्रीमती बसंती चोरडिया–उने

जैन बंधू पावभाजी, करवा नगर कॉर्नर, जालना.



१०

६२ बहिणींचे भाऊ !

रामेश्वर / ज्ञानेश्वर नारायणराव संदुपटला

रामेश्वर आणि ज्ञानेश्वर हे दोन बंधू. घरात उद्योगाची कसलीही पार्श्वभूमी आणि शिक्षणात गती नसलेल्या एका वळणावर 'पेटीकोट' (परकर) शिवून विकण्याचा सुरू केलेला व्यवसाय आज सोलापूर आणि मुंबईच्या मार्केटला जालना जिल्ह्यातील काम आटोपते घेण्यापर्यंत येऊन पोहोचला आहे. या व्यवसायात निराधार महिलांचे सहकार्य मिळवत त्यांनाही आत्मप्रतिष्ठा मिळवून देणाऱ्या या बंधूंबाबत...

जालन्याच्या खडकपुरा भागातील तेरापंथी भवनजवळ अक्षयदीप आर्केडमध्ये 'गायत्री पेटीकोट' नावाने एक दुकान आहे. रामेश्वर आणि ज्ञानेश्वर संदुपटला हे दोन बंधू येथे असतात. होजिअरीचे अनेक ब्रँड येथे उपलब्ध असतात. अनेक कंपन्यांची जालन्यातील डिस्ट्रिब्यूटरशिप त्यांच्याकडे आहे. इथे भरपूर स्टॉक पडलेला असतो. त्यातच काही गठ्ठे पेटीकोटचे असतात. छान घडी घातलेले, एका विशिष्ट प्रकारचा काठ लावलेले हे पेटीकोट आपले लक्ष वेधून घेतात. त्याविषयी आपण सहज म्हणून चौकशी करतो आणि त्यातून उलगडते एक हृद्य कहाणी. दोघा भावांच्या अस्तित्वाची ही कहाणी त्यांच्यातील माणुसकीचा झराही दाखविते आणि जिद्दीचा परिचयही घडवते.

या भावंडांचे वडील नारायणराव संदुपटला. ते मूळचे मानवतचे. साधारण ४५ वर्षांपूर्वी पोटापाण्याच्या शोधात ते जालन्यात आले. परिस्थिती फारशी चांगली नव्हती. ते एका कापड दुकानात काम करीत. लग्नानंतर जवळजवळ १२ वर्षे त्यांना मूलबाळ नव्हतं. जालन्यात आल्यानंतर १९७१ मध्ये नारायणरावांना मुलगा झाला. नाव ठेवले ज्ञानेश्वर. १९७३ मध्ये दुसरे अपत्य जन्मले. त्यांचे नाव रामेश्वर. नोकरीतील उत्पन्न मर्यादितच होते. घरात खाणारी दोन तोंडं वाढली. नारायणरावांच्या पत्नी सावित्रीबाई यांनी 'मजूर छाप बिडी'साठी विड्या वळून देण्याचे



काम घरातूनच सुरू केले. मुले मोठी होऊ लागली होती. श्री महावीर स्थानकवासी जैन विद्यालयात त्यांच्या शिकण्याची व्यवस्था झाली होती. चौथीपासूनच या मुलांनी उन्हाळ्याच्या सुटीत बाहेरची कामे करण्यास सुरवात केली.

ज्ञानेश्वर यांचे शिक्षण मॅट्रिकनंतर संपले आणि रामेश्वर यांची गाडी १२वी पर्यंत चालली. पण शिक्षणात दोघांनाही फारसा रस राहिलेला नव्हता. जगण्याचीच धडपड इतकी चालली होती, की अभ्यासाला वेळ उरायचा नाही. मॅट्रिकनंतर ज्ञानेश्वर यांनी कटलरी दुकानात नोकरी करण्यास सुरवात केली. एका मित्रासोबतच त्यांनी हे दुकान उघडले होते. म्हणजे भांडवल मित्राचे होते. मित्राच्या आग्रहावरून ते तेथेच नोकरी करीत. साहजिकच एका पगारातील पैसा पुरत नसे. त्यामुळे त्यांनी पिग्मी कलेक्शनचा जोडधंदा सुरू केला. दुपारी घरी जेवायला जाताना आणि तेथून परतताना कलेक्शन करायचे आणि रात्री दुकान बंद झाल्यानंतर उरलेले कलेक्शन करायचे, हा त्यांचा क्रम असे. मात्र १९९६ मध्ये मित्राच्या भावाने दुकानात लक्ष घालण्यास सुरवात केली. ज्ञानेश्वरचा हा जोडधंदा त्यांना पसंत नव्हता. पिग्मी व्यवसाय सोडावा किंवा दुकान सोडावे असे त्याने बजावले आणि यांनी दुकानातील नोकरी सोडून दिली. त्याच वेळी निर्धार केला, 'एकवेळ हमाली करीन पण नोकरी करणार नाही.' यादरम्यान बालाजीनगरमधील स्वतःच्या घरी त्यांनी किराणा दुकान सुरू केले. सुरवातीलाच तेथे दररोज ६०० रुपयांपर्यंत गल्ला जमू लागला. त्यातून १००-१५० रुपये सुटत. पिग्मीतून दररोज शंभरएक रुपये मिळत. नोकरी सोडल्याबरोबर लगेचच नोकरीच्या तिप्पट कमाई सुरू झाली आणि ते आनंदले.

या दरम्यान धाकटे रामेश्वर एका कापड दुकानात अकाउंटिंगचे काम पाहत. बाजारातील व्यवहार पाहता पाहता एकदा त्यांच्या मनात एक कल्पना आली. बाजारात पेटीकोटचे चांगले मार्केट आहे, असे त्यांना वाटले. त्यांनी एक प्रयोग केला. आपल्याच दुकानातून १७५० रुपये खर्चून १०० मीटर कापड आणले. व्यवस्थित कट करून घरातच त्याचे ५० पेटीकोट बनवले. अंबडमध्ये त्यांचे साडू, पाराजी चित्राल राहत. त्यांचे सत्यम क्लॉथ हे कापड दुकान होते. त्यांनी हा गठ्ठा उचलला. अंबड गाठले. तेथे साडूंना काम दाखविले. त्यांना ते पसंत पडले. त्यांनी सगळा माल खरेदी केला, पण यांनी दोन पेटीकोट सँपल म्हणून स्वतःकडेच ठेवून घेतले. या व्यवहारात त्यांना १०० रुपये नफा झाला. हा दिवस होता २३ ऑगस्ट १९९८. साडूंच्या मदतीने त्यांनी अंबडमधील विविध दुकानदारांशी बोलून आणखी २५० पेटीकोटच्या ऑर्डर मिळविल्या आणि मोठ्या खुशीत ते घरी परतले. आल्यानंतर त्यांनी ज्ञानेश्वर यांना ही माहिती सांगितली. तीन तासांच्या मार्केटिंगमध्ये १०० रुपयांचा नफा देणारा हा बिझनेस त्यांनाही आवडला. नवी ऑर्डरही हातात होती. पण २५० पेटीकोटसाठी भांडवल कुठून आणणार? रामेश्वर यांनी सरळ आपले दुकान गाठले. मालकाला आपल्या प्रयोगाची आणि परिस्थितीची माहिती दिली आणि उधारीवर ५०० मीटर कापड मागितले. त्यांनी बरेच 'प्रबोधन' करण्याचा प्रयत्न केला. हा चिंध्यांचा व्यवसाय आहे, फारसा चालणार नाही, असेही सांगून पाहिले आणि त्याच वेळी हवे असल्यास उधार घेऊन जा, असेही सांगितले. मोठ्या आनंदाने त्यांनी ५०० मीटर कापड उधारीवर घेतले. २५० पेटीकोट बनवले आणि माल घेऊन रामेश्वर अंबडला निघाले, पण या वेळी त्यांनी ज्ञानेश्वर यांनाही सोबत घेतले. दोघे मिळून तेथे गेले. ऑर्डर प्लेस

केल्या आणि पैसे जमा केले. अनेकांनी मालाबद्दल थोडेसे असमाधान व्यक्त केले पण क्वालिटी सुधारणार असल्यासच स्वीकारू असे सांगत पुढची दुप्पट संख्येची ऑर्डर नोंदविली. विकलेल्या मालाचे पैसे आणून त्यांनी आधी आपल्या मालकाची बाकी चुकती केली आणि पुढचा हजार मीटर कपडा उधारीवर उचलला. आठवडाभर खपून त्याचे ५०० पेटीकोट बनविले. यांची क्वालिटी मात्र उत्तम होती. तिथून हा खरेदी-विक्रीचा ओघ सुरू झाला. अंबडपाठोपाठ जिंतूर, सेलू, मंठा इथल्या मार्केटमध्येही ते पोहचू लागले.

जसे काम वाढू लागले, तसे त्यासाठी वाढीव मनुष्यबळ आवश्यक झाले. सुरवातीला ते स्वतः कापडाचे कटिंग करीत आणि शेजारी राहणाऱ्या महिलांकडून ते शिवून घेत. अशा प्रकारे घरी शिलाई करून देणाऱ्या महिलांचा शोध घेण्यास त्यांनी सुरू केले. समाजातील गरीब आणि गरजू महिलांचा शोध घेताना त्यांच्या लक्षात आले, की मुस्लिम समाजातील महिलांचा आपल्या कामांना मिळणारा प्रतिसाद चांगला आहे. त्यांना खरेच गरज असते आणि दिलेल्या कामांबद्दल त्या कृतज्ञ असतात. त्या वेळ चुकवत नाहीत आणि कामातील गुणवत्ताही जपतात. त्यांना काम वाढवून दिले. काही काळ कटिंग करण्याची मुभाही त्यांना दिली आणि जास्तीची मजुरीही दिली. पण बाजारातील मागणी वाढतच होती. मग त्यांनी निर्णय घेतला आणि कटिंगसाठी वेगळी माणसे नेमली. १९९८ च्या अखेरीस सुरू झालेला व्यवसाय वेगाने वाढत होता. आता दोघेही भाऊ याच व्यवसायात उतरले होते. घरातील जागा कमी पडू लागली तेव्हा त्यांनी दुकान खरेदी करण्याचा निर्णय घेतला. आधी जेमतेम १२० चौरस फुटांचे दुकान घेतले आणि तेही कमी पडू लागले म्हणून पुढे ४०० चौरस फुटांचे आणखी एक दुकान त्यांना घ्यावे लागले.

उत्तम दर्जा आणि विश्वासार्हतेच्या जोरावर त्यांचा व्यवसाय वाढतच होता. आधी सोलापूर आणि उल्हासनगरचा माल स्थानिक बाजारपेठेत येत असे. हळूहळू ते प्रमाण कमी झाले आणि 'गायत्री'चे पेटीकोट सगळीकडे दिसू लागले. मागणी प्रचंड प्रमाणात वाढत असताना पुरवठा मात्र कमी पडत होता. मग त्यांनी एक कटिंग मशीन घेण्याचे ठरविले. या मशीनमध्ये दीड तासात ३०० नग एकदम कट होऊन मिळतात. पेटीकोटच्या शिलाईसाठीही त्यांनी मनुष्यबळ वाढविण्यास सुरवात केली. आज २०११ मध्ये त्यांच्यासाठी ६२ महिला काम करतात. यातील बहुसंख्य महिला मुस्लिम समाजातील आहेत. या दोन भावांची या महिलांतील विश्वासार्हता खूप मोठी आहे. गोशातून बाहेर पडण्यास तयार नसलेल्या या महिला या बंधूंकडे निःसंकोचपणे येतात. आपल्या सख्ख्या भावाशी आपण भेटतो आहोत, अशाप्रकारे संवाद साधतात. दोन वर्षांपूर्वी रामेश्वर जवळजवळ दीड वर्षे अंथरुणाला खिळून होते. त्या वेळी या बहिणींनी जालन्यापासून अजमेरपर्यंतच्या दर्ग्यांत त्यांच्यासाठी 'मन्नत' मागितली. त्यांच्या मन्नतीमुळेच आपण वाचलो, अशी कृतज्ञता आजही रामेश्वर बाळगून आहेत.

ज्ञानेश्वर आणि रामेश्वर हे दोघे बंधू व्यवसायात एकत्र आहेत, तसेच कुटुंबातही एकत्र आहेत. कुटुंबातील नात्याही ही वीण एवढी घट्ट आहे, की दोघांचीही मुले दोघांनाही 'पप्पा' म्हणून हाक मारतात. त्यांच्या पत्नीही या कुटुंबाशी एवढ्या समरस झाल्या आहेत, की पुढची पिढी आपल्या आजोळी जितक्या सहजपणे जाते तितक्याच सहजपणे आपल्या काकूंच्या माहेरीही जाते. कोणतेही वेगळेपण त्यांना तिथेही जाणवत नाही. घरापासून व्यवसायापर्यंतची ही एकी या परिवाराला यशाच्या

शिखरापर्यंत घेऊन जात आहे. हे दोघे बंधू सामाजिक कार्यातही कार्यरत आहेत. रामेश्वर हे गायत्री परिवाराच्या कामात आपले योगदान देतात. 'विचारधारा' या नावाने ते एसएमएसच्या माध्यमातून दररोज लोकांना सुविचार पाठवतात. समाजाचे विचारपरिवर्तन झाले तर सर्व समस्या आपोआपच सुटतील, या भावनेने या माध्यमातून ते आपला खारीचा वाटा उचलतात.

दोघाही भावांना शाळेत कधी फार चांगले गुण मिळाले नव्हते. ज्ञानेश्वर यांना मॅट्रिकमध्ये गणितात १५० पैकी फक्त ७ गुण मिळाले. ते नापास झाले. मात्र, आयुष्याच्या परीक्षेतील गणिते त्यांनी उत्तम पद्धतीने सोडवीत विशेष गुणवत्ताही मिळवली. शाळेतील शिक्षण आयुष्याला पूरक असते, तेच काही सर्वस्व नसते, हेच जणू या भावंडांच्या वाटचालीतून स्पष्ट होते. वडिलांनी सतत प्रोत्साहन दिलं, आम्ही नियत चांगली ठेवली त्यामुळं नियतीनं 'बरकती'चं दान दिलं असं सांगताना हे बंधू एकदिलानं आपल्या यशाची त्रिसूत्री स्पष्ट करतात - 'हिम्मत, मेहनत और नियत.'



श्री. रामेश्वर संदुपटला

गायत्री पेटीकोट, अलंकार टॉकीजजवळ, जालना.



११

डोंगरगावचा मेवा !

ईश्वरदास घनगाव

माणसांची मनं जिंकण्याचा मार्ग पोटातून जातो, असे म्हणतात. डोंगरगावचे ईश्वरदास घनगाव यांच्याकडे पाहिले, तर प्रथमदर्शनी प्रभावित व्हावे असे हे व्यक्तिमत्व वाटत नाही. पण एकदा त्यांच्या 'गोकुळ'मधील केळींची चिप्स पोटात गेली, की खाणारा त्यांच्या प्रेमात पडतो. ग्रामीण भागात लपलेले हे 'टॅलेंट' परभणी कृषी विद्यापीठाच्या माध्यमातून जगासमोर आले. त्यांच्या आजवरच्या प्रवासाची कथा...

औरंगाबादहून जालन्याकडे जाताना बदनापूर ओलांडले, की धोपटेश्वर फाटा लागतो. तेथून मार्गे पुढे गेल्यावर नायगाव फाट्यापासून डावीकडे वळायचे. पूर्णा नदी ओलांडली की डावीकडे डोंगरगाव लागतं. चार पावलं ओलांडून गावात शिरलं की तळणाचा दरवळ नालाशी येऊ लागतो. त्याच्या रोखाने गेलो, की एक साधं घर दिसतं. आत समोरच हिरव्यागार कच्च्या केळ्यांचे घड दिसतात. काही महिला त्याचं सालं काढत असतात, काही जणी थेट कढईवर ती किसत असतात, तर काही जण तळलेल्या केळ्यांच्या चिप्स बाहेर काढून त्याला काळी मिरी - लाल मिरचीची चव देत प्रक्रिया करीत असतात. एका बाजूला इलेक्ट्रॉनिक तराजू ठेवलेला असतो. त्यात ६०, १००, ५००, १००० ग्रॅमची पाकिटे तयार होत असतात. पुरेसा साठा झाला की घरासमोर उभ्या असलेल्या 'टाटा मॅजिक'मध्ये ला माल लोड होतो आणि जिथून ऑर्डर आली आहे, तिकडे रवाना होतो...

ईश्वरदास धोंडिबा घनगाव यांचा हा उद्योग. पांढरा बुशशर्ट, पांढराच पायजामा, कपाळावर गंध आणि गळ्यात तुळशीची माळ असा साधा वेश. जन्म १२ मार्च १९६७चा. आजचं वय ४५ वर्षे. शिक्षण फारसं झालं नाही. जेमतेम आठवी गाठली, पण सतत काहीतरी उद्योग करत राहण्याची भारी सवय. घरात कोरडवाहू शेती. पुरेसं उत्पन्न निघत नव्हतं. एकदा नर्सरीचा प्रयोग केला पण ऐन मोक्याच्या वेळी पाणी



कमी पडलं. पाण्याची पुरेशी सोयच नव्हती. त्यांनी तो नाद सोडला. शेतीपूरक व्यवसायांच्या शोधात असतानाच त्यांना एकदा कृषी शिक्षण व संशोधन परिषद, पुणे यांनी प्रकाशित केलेली एक जाहिरात दिसली. ही गोष्ट डिसेंबर १९९८ची. परभणीच्या कृषी विद्यापीठात डेअरी, फळप्रक्रिया अशा विविध ३० हेडखाली आयोजित केलेल्या प्रशिक्षण अभ्यासक्रमांची यादी त्यामध्ये होती. फळप्रक्रिया हा त्यांचा आवडता विषय. आधीही त्यांनी काही प्रयोग करण्याचा प्रयत्न केला होता पण पुरेशा मार्गदर्शनाअभावी तो फसला. शिवाय जवळपास प्रक्रियेचं असं कोणतंही केंद्र नव्हतं. त्यांनी अर्ज केला आणि त्यासाठी त्यांची निवडही झाली. ३ महिन्यांच्या या अभ्यासक्रमासाठी पुढे त्यांना विद्यावेतनही मिळालं आणि मनात नव्या कल्पना घेऊन त्यांनी पुढच्या प्रवासाला सुरवात करण्याचं ठरविलं.

कृषी विद्यापीठातील डॉ. पी. एन. सत्वधर यांना त्यांनी गुरू मानलं आणि त्यांच्याकडून मार्गदर्शन घेत केळींच्या चिप्स बनविण्याचा उद्योग सुरू करण्याचं त्यांनी ठरविलं. ठरवणं सोपं असतं पण त्याची अंमलबजावणी कठीण असते, हे त्यांच्या लक्षात आलं. त्यांनी प्रोजेक्ट रिपोर्ट वगैरे बनवला आणि कर्जासाठी बँकेकडं चकरा सुरू झाल्या. पण कोणीही दाद देईना. कर्जही काही फार मोठे हवे होते असे नाही. चिप्सच्या व्यवसायासाठी जे काही साहित्य लागणार होतं ते नवं कोरं घ्यावं, एवढीच त्यांची त्यामागची इच्छा होती. पण ती पुरी होईना. अखेर स्वयंपाकघरातील भांडी वापरून छोट्या प्रमाणात उत्पादन सुरू करण्याचे त्यांनी ठरविले आणि जुलै १९९९ मध्ये उत्पादनाला सुरवात झाली.

यातील महत्वाचे साधन म्हणजे केळी. ती हिरवीगार हवी. पिकलेली नको. अशी केळी जालन्याच्या बाजारातून निवडायची, डोंगरगावला न्यायची, तिथं त्याची सालं काढून ती किसायची. तळून त्यावर मिरी - मसाला टाकायचा आणि हव्या त्या वजनाचे पॅकिंग करून माल विक्रीसाठी तयार ठेवायचा हा त्यांचा क्रम असे. त्यांच्या पत्नी सौ. सुमित्राबाई यांची या सर्व कामांत मोठी मदत होई. विशेषतः उत्पादनाची आघाडी त्या पूर्णपणे सांभाळत. त्यामुळे कच्च्या मालाची खरेदी आणि तयार झालेल्या मालाचे मार्केटिंग हा भाग ईश्वरदास यांना सांभाळणे शक्य होई. साधारण अर्धा क्विंटल केळींपासून १० किलोपर्यंत चिप्स बनत. सोलून झालेल्या केळीच्या साली, बुंधे यांचा वापर जनावरांना खाद्य म्हणून होई. आधी बाजारपेठेतून ते केळी खरेदी करीत, हळूहळू केळींचे उत्पादक सापडू लागले आणि थेट खरेदी सुरू झाली, तसे चार पैसे वाचू लागले. पण ही सारी खूप पुढची गोष्ट.

खरी अडचण होती ती चिप्स तयार झाल्यानंतर विक्रीची. हे आपल्याकडील केळींचे चिप्स. हीच 'ग्रँडनाईन' प्रकारची केळी असती तर त्याच्या चिप्स छान पिवळसर दिसतात, त्यात स्टार्च अधिक असतो आणि त्या अधिक कुरकुरीत लागतात. पण या केळी केरळ - तमिळनाडू भागात पिकतात. आपल्याकडे त्या मिळत नाहीत. त्यामुळे साहजिकच त्या चिप्सच्या तुलनेत ही चिप्स दिसण्यास अनाकर्षक असतात. बरे, उत्पादन नवे आणि ग्रामीण भागात झालेले पॅकिंग. त्यामुळे तोही आकर्षकपणा नाही. पुढे जाऊन - हा माल घेऊन येणारी व्यक्ती साध्या कपड्यातली, माळकरी. त्याऐवजी एखाद्या मल्टीनॅशनल कंपनीप्रमाणे टाय-सूटवाला सेल्समन असता, तरी वेगळा प्रभाव पडू शकला असता. पण यातील काहीही झाले नाही आणि अगदी सुरवातीला म्हणावा तसा प्रतिसाद मिळाला नाही. पण या मुळे ईश्वरदास निराश झाले नाहीत. त्यांनी आपली चिकाटी कधीही सोडली नाही. ते पुनःपुन्हा दुकानात

जात राहिले. जेथे माल स्वीकारला गेला, लोकांनी चव चाखली त्या ठिकाणची मागणी आपोआपच वाढत गेली. पण काही ठिकाणी मात्र सुरवातच होत नव्हती. असाच एक किस्सा ते सांगतात. 'एका दुकानात चार वेळा गेल्यानंतरही त्यांनी माल स्वीकारला नाही. पाचव्या वेळी ते पुन्हा गेले. त्या वेळी मात्र त्यांनी दुकानात बोलावले, बसायला सांगितले. नमुन्यादाखल चिप्स खाऊन पाहिल्या आणि जवळ असलेल्या सर्व दीड किलो चिप्स ठेवून घेतल्या. आठवडाभरातच त्यांची दुसरी ऑर्डर आली. आता दर आठवड्याला तेथे ६० ते ७० किलो चिप्स विकल्या जातात!'

आधी ते चिप्सची पोती सायकलवर नेत. काही दिवसांनी त्यांनी एक मोटारसायकल घेतली. त्यामुळे दूरच्या गावांतही चिप्स पोचविणे त्यांना शक्य होऊ लागले. जिद्दीने व्यवसाय वाढवत नेला आणि त्याच जोरावर मागच्या वर्षी त्यांनी टाटा मॅजिक विकत घेतली. आता दर वर्षी साधारण १२० क्विंटलपर्यंत चिप्सचे उत्पादन व विक्री ते करीत असतात. मार्च ते मे महिन्यांत केळी मिळत नाहीत, त्यामुळे उत्पादनाचा वेग मंदावतो. पण उरलेल्या काळात चांगल्या वेगाने हे काम होते. आता जालन्याबरोबरच औरंगाबाद, बीड, नांदेड, परभणी या जिल्ह्यांतही त्यांच्या 'गोकुळ चिप्स' पोहोचू लागल्या आहेत.

हा व्यवसाय पुढच्या एक - दोन वर्षांत वाढविण्याचा त्यांचा मनोदय आहे. सध्या त्यांच्याकडे चार महिला काम करतात. त्याशिवाय घरची सहा माणसे वेगवेगळी कामे सांभाळतात. आपल्या शेतात चिप्सचा नवा प्लँट टाकण्याचे त्यांचे नियोजन आहे. पण मजुरांचा खर्च परवडत नसल्यामुळे नव्या ठिकाणी जास्तीत जास्त काम ऑटोमॅटिक मशीननेच व्हावे, यासाठी त्यांचा प्रयत्न आहे. त्याचे नियोजन सध्या सुरू आहे. तशा प्रकारची यंत्रणा उभी करण्यासाठी ते आर्थिक तजविजीला लागले आहेत. व्यवसाय सुरू करताना बँकांनी त्यांना नाकारले होते. आता बँकेची निवड ते करणार आहेत! जी बँक आपल्याला चांगल्या टर्मस्व्‌र कर्ज देईल त्याच बँकेकडून कर्ज घ्यायचे त्यांनी ठरविले आहे.

आजवर त्यांनी विविध प्रदर्शनांत आपल्या चिप्सचा स्टॉल लावला. राज्यपालांपासून मंत्र्यांपर्यंत अनेकांनी त्यांचे कौतुक केले. त्यांना विविध पुरस्कारही मिळाले. केळींबरोबरच कारल्याच्या चिप्सही त्यांनी बाजारपेठेत आणल्या. पण कारल्याच्या उत्पादनातील अडचणींमुळे तो प्रकल्प थोडासा थंडावला. याशिवाय आवळा कँडी, चणा मसाला यांचे उत्पादनही त्यांनी सुरू केले आहे. त्यांनाही चांगला प्रतिसाद मिळतो आहे. बाजारपेठेत चांगल्या प्रकारे पोहोचता यावे, यासाठी त्यांनी आपल्या उत्पादनांना आकर्षक पॅकिंगच्या कोंदणात बसविण्याचा प्रयत्नही यशस्वीपणे केला आहे. पत्नी सुमित्रा आणि मुले गोकुळ आणि दीपक यांच्या मदतीने त्यांनी आपल्या कर्तृत्वाचा हा रथ इथपर्यंत आणला आहे. पुढच्या पाच वर्षांत संपूर्ण राज्यभरात 'गोकुळ'ची उत्पादने पोहोचवण्याचा त्यांचा निर्धार आहे. बिझनेससाठी त्यांचा एकच सल्ला आहे - चिकाटी ठेवून काम करा. थकू नका. हरू नका. यश नक्की मिळेल.



श्री. ईश्वरदास घनगाव

गोकुल चिप्स, मु. पो. डोंगरगाव, ता. बदनापूर, जि. जालना.



१२

‘अमृत’ आवळा

सीताबाई रामभाऊ मोहिते – घोडेगावकर

पहिली चव घेताच अतिशय तुरट लागणारा आवळा काही सेकंदांतच जिभेवर अगदी अमृताचा गोडवा आणतो. अशा आवळ्याचे उपयोग असंख्य आहेत. सिंधी काळेगावच्या सीताबाईंनी या आवळ्याला आपल्या इच्छेनुसार वेगवेगळ्या रुपांमध्ये बदललं. सीताबाई नवसाक्षर आहेत. परदेशातही त्यांचे काही अडले नाही. केवळ तीन इंग्रजी शब्दांत त्यांनी आपला परदेश दौरा यशस्वी केला. ते शब्द आहेत – थँक्यू, सॉरी, गुडमॉर्निंग...! त्यांची ही कथा...

‘‘**आ**वळा खरेदी करून आणताच आम्ही पहिल्यांदा तो मिठाच्या पाण्यात धुवून घेतो आणि वाळवतो. आवळ्याचं काय करायचं, हे त्याच वेळी ठरतं. कीस करायचा असेल, तर या पहिल्या मशीनमध्ये आवळा टाकायचा. मशीनच्या दोन्ही बाजूला असलेल्या भांड्यांत कीस जमा होतो. बी बाहेर पडते. कपड्याच्या साहाय्याने कीस पिळला, की रस बाजूला निघतो. त्यापासून ज्यूस, सिरप बनतो. कीस वाळवून त्याची आवळा पावडर, आवळा सुपारी, लाडू करता येतात. आवळा कँडी करायची तर आधी आवळा शिजवायचा आणि शिजलेला आवळा या दुसऱ्या मशीनमध्ये टाकायचा. इथे आवळ्याचे तुकडे होतात. आवळ्यासोबत बियांचेही तुकडे होतात. बियांचे तुकडे वेचून उचलायचे. आवळ्याच्या फोडी तीन-चार दिवस पाकात मुरवून ठेवायच्या. त्यानंतर त्या काढून ड्रायरमध्ये गरजेनुसार एक-दोन तास सुकवायच्या,



की झाली कँडी तयार. मुरंबा करायचा तर या मधल्या मशीनवर उभं राहायचं. समोर पट्टीवर दोन आवळे ठेवायचे. पॅडल दाबलं की सुया बाहेर निघतात आणि आवळ्याला छिद्रं पडतात. कारागीर चांगला असेल तर दिवसाला २ क्विंटल आवळ्याला भोकं

पाडली जाऊ शकतात. या मशिनी खास इचलकरंजीहून बनवून आणल्या. असे भोकं पडलेले आवळे अर्धवट शिजवून एकतारी पाकात ५-६ दिवस मुरू द्यायचे. मग दोनतारी पाकात आणखी ३-४ दिवस मुरू द्यायचे. पाक मात्र घट्ट झाला पाहिजे. त्यात पाणी उरायला नको. मग मुरंबा वर्ष - दोन वर्ष टिकतो...'' सीताबाई सिंधी काळेगावच्या आपल्या केंद्रावर मोठ्या उत्साहानं माहिती देत होत्या. राज्य सरकारच्या उद्योजकतेशी संबंधित पुरस्कारांसह अनेक पुरस्कारांनी सन्मानित झालेल्या आणि याच पुरस्काराच्या जोरावर खास परदेशदौरा करण्याचा मान मिळविणाऱ्या सीताबाई आत्मविश्वासानं संवाद साधत होत्या. त्या निरक्षर होत्या आणि मागच्या काही वर्षात प्रौढशिक्षणाच्या अभ्यासक्रमात त्यांची अक्षरओळख झाली, हे त्यांच्याशी संवाद साधताना खरेच वाटत नव्हते.

अंबड तालुक्यातील ताड हासगावच्या नाथा पाटील वाघमोडे आणि ध्रुपदाबाई यांच्या या कन्या. त्यांना नानासाहेब आणि काकासाहेब हे दोन भाऊ. वयाच्या १३व्या वर्षीच - १९९१ मध्ये - त्यांचं लग्न रामनगरजवळच्या घोडेगावमधील रामभाऊ मोहिते यांच्यासोबत झालं. त्यावेळी रामभाऊंचं वय होतं १६ वर्षं. रामनगरमध्ये ते शेतमजुरी, सालदारी करीत. काही काळ तेथे कामे केल्यानंतर सिंधी काळेगावच्या किसनराव खरातांच्या शेतात सालदारीनं येण्याचं त्यांनी ठरवलं. १९९७-९८ चे हे दिवस होते. इथं येऊन त्यांनी सालदारीनं कामं केली. द्राक्षशेतीत पार्टनरशिप केली. दोघे नवरा-बायको शेतात खपत. द्राक्षाबरोबरच ते शेतात भाजीपाला पेरत. एक रोपवाटिकाही त्यांनी सुरू केली होती. पण रोपवाटिका सहा महिने चालत असे. उरलेल्या ६ महिन्यांसाठी ते परिसरातच काम शोधत. एका ढाब्याशेजारी त्यांचं वास्तव्य होतं. काहीतरी वस्तू तयार करून पाहायच्या आणि त्यातून नवी संधी मिळते का पाहायचे, हा क्रम त्यावेळी सुरू होता. अशीच काही वर्षं गेली. एके दिवशी मुलगी एक पाकीट घेऊन पळत पळत घरी आली. ते आवळा कँडीचं पाकीट होतं. दहा रुपये ही त्या पाकिटाची किंमत. ही पाकिटं विकणारा बाबा समोर ढाब्यावर जेवायला थांबला आहे, असा निरोपही त्या मुलीनं दिला. ते शेतकरी संघटनेचे लिंबगाव येथील कार्यकर्ते कदम मामा होते. त्यांचे जेवण होईपर्यंत सीताबाई तेथे पोहचल्या. त्यांना आपल्या घरी चहाला बोलावलं आणि मोकळेपणाने आवळा कँडीच्या निर्मितीबाबत विचारले. कदमही तितकेच दिलदार. चहा होईपर्यंत त्यांनी कृती समजावून सांगितली. वर इशाराही दिला, कृती सांगणे सोपे आहे. प्रत्यक्ष करताना अवघड. चुकलीस तर सारा आवळा वाया जाईल.

सीताबाई त्या काळात डोक्यावर भाजीपाला नेऊन जालन्याच्या शकुंतलानगर वगैरे भागात विकायच्या. दुसऱ्याच दिवशी त्यांनी २ किलो आवळा घरी आणला. सांगितल्याप्रमाणे कृती केली, पण कदमांनी सांगितल्याप्रमाणे कुठे तरी चूक झाली आणि कँडी बिघडली. खट्टू होऊन त्यांनी कदमांशी संपर्क साधला. ते हसले, म्हणाले, 'तुम्ही दोन दिवस लिंबेगावला या. प्रत्यक्ष कृती पाहा' सीताबाई आणि रामभाऊंनी तातडीने लिंबेगाव गाठलं. दोन दिवस राहून सगळी कृती पाहिली. नीट समजावून घेतली.

आता पुन्हा एकदा प्रयोग करून पाहायचे ठरले. २०० रुपयांची आवळे आणि साखरेची खरेदी झाली. या वेळी कँडी छान जमली. ते वर्ष २००३चे होते. जालन्यात शेतकरी संघटनेचा मोठा कार्यक्रम ठरला होता. त्याला शरद जोशी येणार होते. संघटनेचे कार्यकर्ते लक्ष्मण मोहिते यांनी

या जोडप्याची धडपड ओळखून त्यांना मोफत टेबल उपलब्ध करून दिले. त्याचा पुरेपूर फायदा पतीपत्नींनी उचलला. आवळा कँडीबरोबरच आवळा सरबतही त्यांनी विकले. शेतीत आलेल्या आणि वाळवून ठेवलेल्या रानमेव्यालाही तिथं गिऱ्हाईक मिळालं आणि या पाच दिवसांत १२०० रुपयांचा गल्ला जमला. खर्च वजा जाता हजार रुपये उरले. त्यांना परम आनंद वाटला. त्यांनी ठरवले, हे पैसे घरात वापरायचे नाहीत. ते उद्योगातच गुंतवायचे. आज सीताबाईंना कोणी भेटतं आणि विचारतं, 'गुंतवणूक कितीची?' बाई सांगतात - २०० रुपये!

पहिल्या यशाने हे जोडपे आनंदले पण हुरळले नाही. त्यांच्या मनातल्या कल्पनांना आकार येत गेला. प्रारंभी उत्पादने तयार करून विक्रीसाठी हे जोडपे सायकलवर बाहेर पडायचे. जालन्यात कुठेही गर्दी जमणार असेल, तर हे दोघे तेथे आधी हजर होत आणि विक्री सुरू करीत. अगदी मोठ्या घरच्या लग्नाची गर्दीही त्यांनी सोडली नाही. दुपारी सीताबाई जालन्यात घरोघर हिंडत. अनेक महिला हिडिसफिडिस करीत. तरीही त्या शांतपणे आपले माहितीपत्रक त्यांच्या हाती देत आणि निघून येत. काही दिवसांनी त्यांच्याकडून फोन येई. आवळ्याच्या गुणधर्मांनी त्या प्रभावित झालेल्या असत. मग त्यांच्याकडे माल पोहोचता होई. आपल्या निरीक्षणांतून त्यांनी काही आडाखे बांधलेले होते. १ ते १५ तारखेपर्यंत ऑफिसेसमध्ये विक्री चांगली होई. १५ तारखेनंतर घरातील महिलांकडे पैसा असे, तेव्हा त्या घरोघर जात. सुरवातीला एका पाकिटासाठी जालन्यात चक्कर मारणाऱ्या सीताबाईंनी हळूहळू ऑर्डर गोळा करण्यास सुरवात केली आणि १०-१२ पाकिटांची ऑर्डर जमल्यानंतरच त्या त्या कॉलनीत त्या जाऊ लागल्या. हळूहळू त्यांनी वेगवेगळ्या भागांचे वार ठरविले. असेच वार त्यांनी मंदिरांच्या बाबतीतही ठरविले, उदाहरणार्थ - स्वामी समर्थांच्या मंदिरासमोर त्या गुरुवारी आपली विक्री करीत ! हळूहळू आत्मविश्वास येऊ लागला होता. कायदेशीर औपचारिकता पूर्ण करून जिल्हा उद्योग केंद्राची मदत मिळण्यासही आरंभ झालेला होता. २००५ मध्ये केंद्रातर्फे सबसिडी मिळविली आणि बडोदा बँकेकडून १६ लाखांचे कर्ज घेऊन सध्याची जागाही खरेदी केली. त्यावर इमारत उभी राहिली. २००६ पर्यंत हे गर्दीत आणि दारोदार विकणे सुरू होते. हळूहळू व्याप वाढत चालला होता. २००६ - २००७ पासून त्यांनी दुकानात माल देण्यास सुरवात केली. काही दुकानदारांनी सुरवातीला माल नाकारला, पण हळूहळू वातावरण बदलत गेले. उत्पादनांची रेंज वाढली तसे दुकानदारांचे वागणेही बदलले.

उत्पादनांची रेंज वाढवताना यंत्रसामुग्री वाढविणे आवश्यक ठरले. कामगारांच्या बळावर कामे पुढे रेटता येईनात. यंत्रांची खरेदी करण्याची गरज भासू लागली. असे एक यंत्र डिग्रसच्या गणेशराव म्हात्रे यांच्याकडे असल्याचे त्यांना कळले. ते यंत्र आवळ्याचा कीस काढू शकत असे. असे यंत्र घ्यायचे त्यांनी ठरविले, पण फक्त आवळ्यासाठी ही गुंतवणूक करणे त्यांना मान्य नव्हते. त्यांनी स्पेशल ऑर्डर देऊन, चर्चा करून थोड्या मोठ्या आकाराचे मशीन बनवून घेतले. त्यावर आवळ्याच्या सीझनमध्ये आवळ्याचा कीस होतो आणि आंब्याच्या सीझनमध्ये कैऱ्या किसल्या जातात! ''आवळ्याला लोखंड चालत नाही, म्हणून सारी यंत्रणा स्टेनलेस स्टीलचीच तयार करण्याची गरज निर्माण झाली. ही यंत्रे तयार करण्यात इचलकरंजीच्या कारखान्यांनी खूप मदत केली. आमच्या गरजा लक्षात घेऊन त्यांनी तसे डिझाईन बनवून दिले. मुरंबा करण्यासाठी आम्ही पूर्वी आवळ्यांना स्टीलच्या काट्यांनी छिद्र

पाडायचो. मशीन आल्यानंतर हे काम खूप वेगात आणि छान होऊ लागलं. याच मशीनवर आता लिंबाचे गोड लोणचेही करता येते!''... सीताबाई सांगत असतात.

सीताबाईंनी आजवर ४६ पुरस्कार मिळविले आहेत. त्यातील दोन पुरस्कार राज्य शासनाचे आहेत. दोन शासकीय पुरस्कारांपैकी एका पुरस्कारासाठी त्यांनी स्पर्धा जिंकली आहे. महाराष्ट्र आणि गोवा या दोन राज्यांतील उद्योजिकांची स्पर्धा २००९ मध्ये आयोजिण्यात आली. या दोन राज्यांतून मिळून एकंदर ४ महिलांना हा पुस्कार देण्यात येणार होता. सीताबाई वगळता इतर उद्योजिका शहरी भागांतून आलेल्या होत्या. सर्वांचे टर्नओव्हर कोटींच्या मागे-पुढे होते. ७०० अर्जांपैकी आधी १३० जणांची निवड करण्यात आली. त्यातून चार जण निवडायचे होते. इंटरव्ह्यूसाठी त्यांचा नंबर आला आणि पहिला प्रश्न सीताबाईंनी विचारला - 'इंटरव्ह्यू तोंडी घेणार की लेखी?' सगळे परीक्षक चक्रावून गेले. सीताबाईंनी स्पष्टीकरण दिलं, 'मला लिहिता-वाचता येत नाही. लेखी परीक्षा असेल तर मी आत्ता चालले...' परीक्षकांनी सांगितलं, परीक्षेचे पहिले दोन राउंड तोंडीच आहेत. तिसरा राउंडही तोंडीच आहे पण त्या वेळी कॅमेरा सुरू राहील. सीताबाईंनी या परीक्षेत बाजी मारली आणि पुरस्कार जिंकला.

या पुरस्काराचं आणखी एक महत्व असं, की बक्षिसादाखल त्यांना 'टूर' कंपनीतर्फे बँकॉक, थायलंड, पटायाचा टूर करावयास मिळाला. लिहिता-वाचता येत नाही, इंग्रजीचा गंध नाही. सर्वांना प्रश्न पडला, बाई कशा जाणार? पण त्या गेल्या. नुसत्याच गेल्या नाहीत, तर संपूर्ण टीमला त्यांनी जिंकलं. त्या म्हणतात, 'इंग्रजीतले ३ शब्द आले, की पुरेसे आहे. ते तीन शब्द आहेत - थँक्यू, सॉरी आणि गुड मॉर्निंग'. प्रवासादरम्यान त्यांचा ग्रुप सात बसेसमध्ये विभागला होता. या सातही बसमध्ये त्यांना बोलावणं होतं. मग दररोज त्यांना वेगळ.या बसमध्ये जायला लागायचं. या प्रवासात सर्वांचाच त्यांच्याशी संवाद व्हायचा. तिथल्या उद्योजकांसह झालेल्या एका मोठ्या एकत्रीकरणात तर त्यांनी तासाभराचं भाषणही दिलं. तेथील एकाने त्याचे भाषांतर करत दुभाषाची भूमिका बजावली. 'या टूरमधील ३०० महिलांपैकी दररोज कुणाचा तरी फोन येतच असतो. आवळ्याने माझे आयुष्यच बदलून गेले,' असे सीताबाई भारावून जाऊन सांगतात. पुरस्कारांमध्ये जिजामाता कृषिभूषण पुरस्कार, महाराष्ट्र उद्योगिनी पुरस्कार, सह्याद्री वाहिनीचा उद्योजिका पुरस्कार अशा अनेक पुरस्कारांची यादीच तयार होते.



अगदी सुरवातीच्या काळात हे जोडपे अनेक अडचणींतून गेले पण त्यांनी हिकमतीने मार्ग काढला. आपल्या पतीबाबत त्यांना खूप आदर आहे. त्या आपल्या पतीना 'आजच्या काळातील महात्मा फुले' म्हणतात. ज्या समाजात स्त्रियांना घराबाहेर पडण्याची मुभा नाही, तिथं रामभाऊंनी आपल्या

पत्नीला एकटीने परदेशात जाण्याची मुभा दिली, नव्हे उद्युक्त केलं. परदेशात साडी चालणार नव्हती. त्यांनी गुपचुप ड्रेस शिवून आणले, कारण घरात कळले, तर हाहाःकार उडणार हे निश्चित! विमानात बसण्यापूर्वी त्यांनी साडी बदलली आणि ड्रेस वापरण्यास सुरवात केली. परतताच ड्रेस गुंडाळून ठेवून दिले. आजघडीपर्यंत त्यांच्या सासरी हे कुणालाही ठाऊक झालेले नाही!

त्यांनी आजवर घेतलेली अपार मेहनत डोळसपणाने घेतलेली आहे. व्यवसायाचे यांत्रिकीकरण करताना यंत्राच्या कामकाजाची आणि प्रत्येक भागाची माहिती सीताबाईंनाही आहे. कधी बिघाड झालाच, तर त्या सरळ पाने- स्क्रू ड्रायव्हर घेऊन कामाला लागतात आणि मशीन दुरुस्त करतात. अशा कामांसाठी मेकॅनिकवर अवलंबून राहिले, तर कामाचा खोळंबा होतो आणि त्याला पैसा द्यावा लागतो, तो वेगळाच, हे सीताबाईंचे तत्वज्ञान. त्यांची मुले आज शाळेत शिकत आहेत. पण त्यांनी हे शिक्षण फक्त ज्ञानासाठी घ्यावे, नोकरी करू नये तर बिझनेसमध्येच उतरावे, असा सीताबाईंचा आग्रह आहे. नोकऱ्या मिळविण्यासाठी ५ - ६ लाख खर्च करण्यापेक्षा स्वतःचे उद्योग उभे करा, त्यातून पैसा तर मिळेलच पण १५-२० जणांना पोटापाण्यालाही लावता येईल, असा त्यांचा दृष्टिकोन आहे.

व्यवसायात नवीन असताना त्यांना खूप काही शिकायचे होते. पण मोठे उद्योजक खरे बोलत नाहीत, हा त्यांचा अनुभव त्या अगदी मोकळेपणाने मांडतात. त्यापेक्षा छोटी माणसं - छोटे उद्योजकच व्यवस्थित मार्ग दाखवतील, असे त्या म्हणतात. एवढा प्रवास केल्यानंतर आजही 'राम-सीते'चा हा जोडा दररोज आपल्या शेतात दोन तास तरी काम करतो. कष्टाची सवय ते विसरलेले नाहीत. एकेकाळी खरपुडीच्या कृषी विज्ञान केंद्रातील ३३ नंबरच्या फार्मवर सीताबाई - रामभाऊंनी सालदार म्हणून काम केले आहे. आज एवढ्या वर्षांच्या मेहनतीनंतर सीताबाई याच कृषी विज्ञान केंद्राच्या सल्लागार समितीच्या सदस्या आहेत. कालच्या सालदार आज आपल्या मेहनतीने सल्लागार बनल्या. अंधारात चाचपडणाऱ्यांना प्रकाशाची एवढी दिशा नक्कीच पुरेशी ठरेल...!

■■

सीताबाई मोहिते,

श्री भोलेश्वर फळ व भाजीपाला प्रक्रिया उद्योग, सिंधी काळेगाव, ता. जि. जालना.

■■



१३

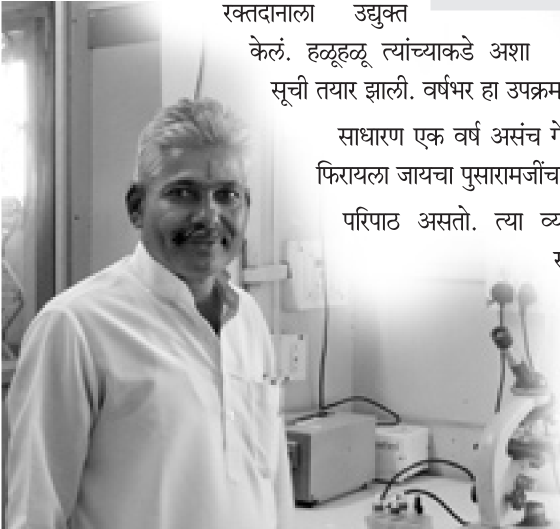
रक्ताचं नातं

पुसाराम आसाराम मुंदडा

जगात एक दान असे आहे, जे दात्यामध्ये आणि स्वीकारकर्त्यामध्ये रक्ताचे नाते निर्माण करते. या नात्यातील सदस्यांची संख्या वाढविण्याचे काम पुसारामजी मुंदडा मागील दोन दशकांपासून करीत आहेत. राष्ट्रीय स्वयंसेवक संघाच्या मुशीत तयार झालेल्या पुसारामजींच्या सेवा प्रकल्पाने आज विराट स्वरूप धारण केले आहे. जालना वैद्यकीय सेवा प्रतिष्ठानच्या माध्यमातून सुरू असलेल्या या प्रकल्पाबाबत आणि या प्रकल्पाच्या शिल्पकाराबाबत...

पुसारामजी नेहमीप्रमाणे आपल्या गुळाच्या पेढीवर बसलेले होते. १९९२ सालची ही गोष्ट. एक जण त्यांच्याकडे घाईघाईने आले आणि 'एका माणसाला रक्ताची गरज आहे, रक्त द्यायला येता का?' असं विचारू लागले. ज्याला रक्त द्यायचं, त्याची आणि पूसारामजींची कधी ओळखही नव्हती. तोवर त्यांनी कधीही रक्त दिलेलंसुद्धा नव्हतं. त्यांनी क्षणभर विचार केला आणि दोघे मिळून डॉ. सूर्यकांत हयातनगरकर यांच्या रक्तपेढीवर गेले. तिथे त्यांनी रक्तदान केले. आयुष्यातील ते पहिले रक्तदान ! आपल्यामुळे कोणाचा तरी जीव वाचविण्यात मदत झाली आहे, यामुळे त्यांना कोण आनंद झाला. तेव्हापासून ते या दानाच्या प्रेमातच पडले. आजूबाजूच्या

लोकांशी त्यांनी स्वतःहून हा विषय काढायला सुरवात केली. अनेकांना रक्तदानाला उद्युक्त केलं. हळूहळू त्यांच्याकडे अशा २०० जणांची रक्तगटासह सूची तयार झाली. वर्षभर हा उपक्रम सुरू होता.



साधारण एक वर्ष असंच गेलं. दररोज सकाळी मैदानावर फिरायला जायचा पुसारामजींचा

परिपाठ असतो. त्या व्यायामशाळा मैदानावर राष्ट्रीय स्वयंसेवक संघाची शाखा भरत असे. १९९३ मध्ये एके दिवशी पुसारामजी सकाळची फेरी मारून घरी परतले. पाठोपाठच संघाचे काही स्वयंसेवकही घरी आले. मूळचे औरंगाबादचे

इंजिनिअर श्री. डी. डी. कुलकर्णी त्यांच्या सोबत होते. सर्वांची ओळख झाली. चहापाणी झालं. पुढे पुसारामजींचं शाखेत जाणं सुरू झालं. असंच एक वर्ष गेलं. १९९४ च्या अखेरीस केव्हा तरी एकदा संघाचे ज्येष्ठ स्वयंसेवक प्रल्हादजी अभ्यंकर यांच्यासमवेतच्या एका बैठकीत बसलेले असताना प्रल्हादजींनी प्रत्येकाला आपापले छंद सांगण्यास सुचविले. पुसारामजींनी आपला क्रम येताच गरजूंना रक्त देणे आणि मित्रमंडळींना रक्तदानाला प्रवृत्त करण्याच्या आपल्या छंदाविषयी सांगितले. आपल्याजवळ २०० रक्तदात्यांची यादी असून समाजऋण फेडण्यासाठीच हे सारे करीत असल्याचेही त्यांनी सांगितले. असे हिरे शोधून त्याला पैलू पाडणे, ही प्रल्हादजींची खासीयत होती. प्रल्हादजी हिरा शोधत, त्याला पैलू पाडत आणि त्यासाठीचे कोंदणही त्यांच्याच सूचनेवरून तयार होई.

एवढे काम करता, तर जालन्यात स्वतंत्र रक्तपेढीच का उघडत नाही, असा प्रश्न त्यांनी विचारला. हा विचार तर पूसारामजींच्या मनात त्या आधी खूप वेळा येऊन गेला होता. पण कोणीतरी त्यासाठी २५ लाखांचा खर्च असल्याचे आणि त्यासाठी दिल्लीपर्यंत जाऊन खूप कटकटी कराव्या लागणार असल्याचे सांगितले होते. त्या काळात - म्हणजे १९९४-९५ च्या सुमारास २५ लाख रुपये ही खूप मोठी रक्कम होती. हा अनुभव त्यांनी मांडला. प्रल्हादजी त्यावर काही बोलले नाहीत. ते म्हणाले, 'गिरीश कुबेर तिकडच्या प्रवासात येतील तेव्हा तुम्हाला भेटतील. त्यांच्याशी चर्चा करा.' गिरीश कुबेर तेव्हा संघाचे विभाग प्रचारक होते. असंच साधारण वर्ष -दीड वर्ष गेलं. १९९६च्या अखेरीस केव्हा तरी गिरीश कुबेर जालन्यात आले होते. त्यांच्या समवेत नाना नवले आणि डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर प्रतिष्ठानचे डॉ. सतीश कुलकर्णी हे ही होते. इतर भरपूर चर्चा झाल्या आणि फक्त १० लाखांत रक्तपेढी सुरू होऊ शकते, हे डॉ. सतीश कुलकर्णी यांच्याकडून कळल्यानंतर पूसारामजी आनंदून गेले. डॉ. जुगलकिशोरजी भाला यांचीही रक्तपेढी सुरू व्हावी, अशी इच्छा होतीच. विश्व हिंदू परिषदेचे महामंत्री श्री. मधुसूदनजी मुत्याल यांच्या घरी रक्तपेढीविषयीची अंतिम बैठक झाली आणि रक्तपेढी सुरू करण्याचे नक्की झाले. १९९७ मध्ये ही मुहूर्तमेढ रोवली गेली. दोन वर्षांच्या मेहनतीनंतर २९ जुलै १९९९ रोजी रक्तपेढीचे उद्घाटन झाले. पुसारामजींची इच्छा पूर्ण झाली होती.

पुसारामजी हे मनस्वी व्यक्तिमत्त्व. प्रतिकूल परिस्थितीशी झगडत ते लहानाचे मोठे झाले. परभणी जिल्ह्यातील पाथरी तालुक्यात असलेले गुंज खुर्द हे त्यांचे जन्मगाव. तेथे १० नोव्हेंबर १९६२ रोजी जन्मलेल्या पुसारामजींचे वडील एक छोटेसे किराणा दुकान चालवत. पुसाराामजी दोन वर्षांचे असताना हा परिवार डुकरी पिंपरी येथे स्थलांतरित झाला. तेथून जवळ असलेल्या उटवद येथे शाळा होती. ९ वी पर्यंतचे शिक्षण तिथे घेतल्यानंतर दहावीला जालन्याच्या जनता हायस्कूलमध्ये त्यांनी प्रवेश घेतला. १९७५ मध्ये ते दहावी पास झाले. पुढे शिकण्याची इच्छा होती, पण गरिबीमुळे मन मारून नोकरी पत्करणे भाग पडले. जालन्याच्या गूळ मार्केटमध्ये त्यांनी नोकरी धरली. 'रामेश्वर हरिकिशन गोयल' या गुळाच्या पेढीत त्यांच्या नोकरीची सुरवात झाली. त्यानंतर लक्ष्मीनारायण रामकिशन नगरवाल यांच्या गूळपेढीत ते नोकरीला लागले. एकंदर साधारण १३ वर्षांची नोकरी केल्यानंतर १९८९ मध्ये नानकराम रामकिशन मंत्री आणि बाबूराव पाचफुले यांच्यासह मिळून त्यांनी पार्टनरशिपमध्ये गुळाची पेढी उघडली. १९९३ पर्यंत मंत्री सोबत होते. नंतर ते बाहेर पडले. २००२ मध्ये पाचफुले बाहेर पडले आणि तेव्हापासून पुसारामजी एकटेच ही पेढी चालवतात. माल मार्केटमध्ये येतो, विकला जातो,

व्यवहार चालतात. पण हा व्यवसाय गुळाचा. कदाचित त्यामुळेच गुळाचा गोडवा त्यांच्या स्वभावात उतरला असावा.

स्वभावात गोडवा असला, तरी व्यवहार चोख आणि रोखठोक. १९९७ मध्ये दिल्लीत परवान्यासाठी गेले आणि तिथे प्रत्येक पावलाला पैसा भरवण्याची 'प्रथा' असताना एक रुपयाही न खर्चता त्यांनी परवाना मिळविला! आज शिवाजी पुतळा रोडवर अमरछाया टॉकीजजवळ दुसऱ्या मजल्यावर असलेल्या भाड्याच्या जागेत जनकल्याण रक्तपेढीचे काम चालते. सध्या रक्तपेढीत एकूण १८ जण कार्यरत आहेत. २ डॉक्टर, १ प्रशासकीय अधिकारी, २ पीआरओ, ५ टेक्निशियन, २ रिसेप्शनिस्ट, १ कॉम्प्युटर ऑपरेटर, १ ड्रायव्हर आणि ४ प्यून. प्लाझ्मा, प्लेटलेट आणि पॅकसेल स्वतंत्र करणारी आणि ती साठवून ठेवणारी यंत्रणा आज रक्तपेढीकडे उपलब्ध असून रुग्णवाहिकासुद्धा पेढीच्या ताफ्यात आहे. ही रुग्णवाहिका देवगिरी नागरी सहकारी बँकेने श्री. विजय हुलसूरकर यांच्या अध्यक्षपदाच्या कार्यकाळात २००४-०५ मध्ये रक्तपेढीला दान दिली आहे.

आजपर्यंत रक्तपेढीने ४० हजार रुग्णांना रक्तपुरवठा केला आहे. ११३२ रक्तदान शिबिरे भरविली आहेत. थायलेसिमियाच्या ४० रुग्णांना रक्तपेढीतर्फे मोफत रक्त दिले जाते. आजवर अशा एकंदर ११५० रक्तपिशव्यांचे मोफत वितरण करण्यात आले आहे. येथे रक्त मोफतच दिले जाते पण त्या बदल्यात रक्तदान करण्याचा आग्रह धरला जातो. शिवाय प्रोसेसचे चार्जेस घेतले जातात. रक्तदानास प्रवृत्त करण्यासाठी रक्तपेढीतर्फे सातत्याने प्रयत्न करण्यात येतात. याच मोहिमेअंतर्गत तीन प्रबोधन केंद्रांची निर्मितीही करण्यात आली आहे.

रक्तपेढीसाठी आवश्यक असणारी यंत्रणा आजवरच्या वाटचालीत विविध देणग्यांतून उभी राहिली. आकड्यांचे हे खेळ वाचणे सोपे असले, तरी हे आकडे उभे करणे ही पुसारामजी आणि त्यांच्या सर्व सहकाऱ्यांसाठी मोठी कसोटी होती. पण हळूहळू समाजाचा रक्तपेढीवरील विश्वास वाढत आहे. सर्वप्रथम १० लाखांचा मूळ निधी उभा करण्यासाठी तब्बल २ वर्षे गेली. एकंदर ३६४ जणांच्या लहान मोठ्या देणग्यांतून हा निधी उभा राहिला आणि २२ जुलै १९९९ रोजी रक्तपेढीचा शुभारंभ झाला. त्या वेळी श्री. बनारसीदास जिंदल यांनी एक लाख दिले, 'आसाम टी'च्या श्री. रमेशभाई पटेल यांनी एक लाख रुपये दिले. 'महिको'चे श्री. बद्रीनारायण बारवाले यांनी १ लाख रुपये कबूल केले पण प्रत्यक्षात एका यंत्रणेसाठी लागणारा १ लाख ६२ हजारांचा सर्व खर्च त्यांनी एकरकमी दिला. अशा अनेकांच्या सहभागातून ही रक्तपेढी संपन्न होत आहे. २००४ मध्ये रक्तविघटन प्रयोगशाळेच्या उभारणीसाठी २० लाखांचा निधी लागणार होता. तो फक्त ६ महिन्यांतच जमा झाला. समाजाचा रक्तपेढीवरील विश्वास वाढल्याचे हे प्रतीक होते.

आता नव्या प्रशस्त इमारतीत स्थलांतराची तयारी सुरू आहे. लवकरच जुन्या कॉटन मार्केटमधील (सध्याचे छत्रपती शिवाजी महाराज संकुल) विंग क्रमांक ३ मधील प्रशस्त जागेत रक्तपेढी स्थलांतरित होणार आहे. या नव्या जागेत नव्याने आद्ययावत रक्तपेढी उभी करण्यासाठीचा खर्च १ कोटी ४ लाख ९७ हजार ३४७ रुपयांचा आहे. यासाठी मागच्या वर्षभरात ५० लाखांची जमवाजमव त्यांच्या नेतृत्वाखाली झाली आहे. उरलेला टप्पा अजून बाकी आहे.

रक्तपेढीच्या वाढीसाठी असंख्य जणांचा हातभार लागला आहे. आपण या रक्तपेढीसाठी फारसे

काही केलेले नाही. ही रक्तपेढी समाजानेच उभी केली आहे, असे पुसारामजी नम्रपणे सांगतात. हे खरेही आहे. अशी कामे समाजाच्या सहभागाशिवाय उभी राहूच शकत नसतात. पण समाजातील या दानशूरांचा शोध घेऊन त्यांना या चांगल्या कामाकडे वळविणे हा भाग खूप महत्वाचा असतो. हे एका झटक्यात होणारे काम नसते. पुसारामजींच्या ध्यानी, मनी, स्वप्नी सदासर्वकाळ रक्तपेढीच असते. त्यांचा जन्मदिन १० नोव्हेंबरला असतो. त्या दिवशी मोंढ्यात ते रक्तदान शिबिर आयोजित करतात. एकदा असे झाले, की ४ नोव्हेंबरला रक्तपेढीतील रक्ताचा साठा आणीबाणीच्या स्थितीत आला. पेढीतून फोन आला. ही मोठीच समस्या होती. पुसारामजींनी तातडीने निर्णय घेतला. संपूर्ण मोंढ्यात निरोप गेला - 'आज पुसारामजींचा वाढदिवस आहे. रक्तदान शिबिर होणार आहे.' त्या दिवशी तातडीने ४० बाटल्या रक्त जमा झाले. कोणाच्या तरी लक्षात आले, त्यांचा जन्मदिवस त्या दिवशी नाही. पुसारामजी म्हणाले, 'तारखेने काय फरक पडतो? रक्त जमा होणं महत्वाचं...!'

जालन्यात या रक्तपेढीचे उद्घाटन २४ जुलै १९९९ रोजी डॉ. बद्रीनारायणजी बारवाले आणि डॉ. अशोक कुकडे यांच्या हस्ते झाले, तर त्यानंतर काही काळाने रक्तपेढी प्रबोधन केंद्राचे उद्घाटन जालना कृषी उत्पन्न बाजार समितीचे सभापती श्री. नारायणराव चव्हाण यांच्या हस्ते झाले. त्यांना बोलावण्यातही पुसारामजींची निश्चित अशी योजना होती. दोन मजले चढून गेल्यानंतर रक्तपेढीचे उद्घाटन करताना पुसारामजींनी नारायणराव चव्हाण यांना विनंती केली, 'आमच्या दोन मजल्यांच्या पायऱ्या कमी करा.' नारायणराव यांचा मोठेपणा हा, की रक्तपेढीचा विषय त्यांनी लक्षात ठेवला. दोन वर्षांनी त्यांनी सध्याच्या नव्या जागेचे अ‍ॅलॉटमेंट रक्तपेढीला करण्याचा ठराव करून टाकला. नाममात्र भाड्यात रक्तपेढीने ही जागा लीजवर मिळविली. या 'शेतीबाह्य' कामासाठी जागा कशी द्यायची, असा पेचप्रसंग निर्माण झाला, तेव्हा त्यांनी पणन महासंघाच्या महासंचालकांपर्यंत धाव घेतली आणि अखेरीस ही जागा रक्तपेढीला मिळाली.

स्वतः पुसारामजींनी आजवर ६४ वेळा रक्तदान केलेलं आहे. त्यांना रक्त, रक्तदान आणि रक्तपेढी याशिवाय दुसरा विषय सुचत नसतो. रक्तपेढी आजमितीला २७ लाख रुपये तोट्यात आहे. पण थकलेली देणी मात्र फक्त ३ लाखांची आहेत. ही देणी कोणी भरून काढली? पुसारामजींकडे या प्रश्नाचे उत्तर आहे. ते तसे गोपनीय आहे. पण त्या बद्दल एवढेच सांगता येईल, समाजातील ४४ जणांच्या वार्षिक देणगीतून ते हा पैसा उभा करतात. समाजातील प्रत्येक गटाच्या सहभागातून उभ्या राहिलेल्या, प्रत्यक्ष 'जीवनदान' देणाऱ्या या कामात प्रत्येकाने आपला खारीचा वाटा उचलला, तर अशा चांगल्या संस्था 'तोट्यात' चालविण्याची गरज भासणार नाही.



श्री. पुसाराम मुंदडा

जनकल्याण रक्तपेढी, अमरछाया टॉकीजजवळ, जालना.



१४

'सील'बंद उद्योग

सौ. मीनाक्षी सुभाष मेहुणकर

गव्हर्नमेंट सर्टिफिकेशनसाठी 'लीड सील' हा पॅकिंगमधला अतिशय महत्वाचा भाग असतो. कारण ठाऊक नाही, पण अतिशय साधी उत्पादनप्रक्रिया असलेल्या या उत्पादनांसाठी आधी लोक कलकत्ता, चेन्नईच्या कंपन्यांकडे ऑर्डर नोंदवत. महाराष्ट्रात अशी कंपनीच नव्हती. सौ. मीनाक्षी मेहुणकर यांनी या कंपनीची सुरवात जालन्यात १९९० मध्ये केली. आज या युनिटबरोबरच एमआयडीसीत त्या बेअरिंग्जसाठी लागणारे काही सुटे भाग बनवतात. वेगाने सुरू असलेल्या या वाटचालीविषयी...

(या पुस्तकाची पहिली आवृत्ती प्रकाशिक झाल्यानंतर तीन वर्षांनी, सन २०१४ मध्ये सौ. मीनाक्षी मेहुणकर यांचे दुर्दैवी निधन झाले. त्यांच्या पश्चात त्यांचे पती श्री. सुभाष मेहुणकर हा उद्योग चालवीत आहेत. या दाम्पत्याच्या धडपडीची कथा म्हणून हे प्रकरण त्यांच्या पश्चातही प्रकाशित करीत आहोत. मृतात्म्यास ईश्वर सद्‌गती देवो.)

आपल्या घरात विजेची मीटर्स असतात. मीटर्सची वायर फिट झाली, की तिथे एक वायर गोलाकार गुंफली जाते आणि त्यावर अगदी बोटाच्या टोकाएवढे लीड सील लावण्यात येते. कोणत्याही सीलिंगच्या प्रक्रियेत या 'सील'ला महत्व आहे. जालन्याच्या 'राहुल मेटल इंडस्ट्रीज'मध्ये १९९० पासून या सीलचे उत्पादन होते. आज केवळ जालना जिल्हाच नव्हे, तर संपूर्ण महाराष्ट्र आणि आंध्रप्रदेश आणि कर्नाटकच्या काही भागात 'राहुल'चे उत्पादन पोहोचते. मध्य प्रदेशातही उत्पादन जाते आहे. हे उत्पादन करणाऱ्या महिला आहेत सौ. मीनाक्षी मेहुणकर आणि त्यांना समर्थपणे साथ देत सक्रिय मार्गदर्शन करतात सुभाष मेहुणकर. आता मुलगा राहुल त्यांना मदत करण्यासाठी मैदानात उतरत आहे.



सौ. मीनाक्षी मेहुणकर मूळच्या खामगावच्या. त्यांचं शिक्षण १२वी पर्यंत झालं. त्या कॉमर्स शाखेच्या विद्यार्थिनी. उद्योजक होण्याचा विचार कधी त्यांच्या मनाला शिवलेला नव्हता. त्यांचे आईवडील खामगावात हायस्कूल टीचर. घरचे वातावरण साधे मध्यमवर्गीय. त्यांचे पती सुभाष मेहुणकर सध्या जालन्यात एनआरबी बेअरिंग्जमध्ये काम करतात. मूळ देऊळगाव राजा इथल्या मेहुणकरांचं शिक्षण खामगावात झालं.१९७८ मध्ये त्यांनी आयटीआयला फीटरच्या डिप्लोमासाठी प्रवेश घेतला. डिप्लोमा पूर्ण करतानाच १९८० मध्ये आकुर्डीच्या बजाज टेम्पो लि. साठी कँपस इंटरव्ह्यूमध्ये त्यांची निवड करण्यात आली. १९८० ते १९८२ दरम्यान कंपनीत फायनल इन्स्पेक्टर

म्हणून त्यांनी काम पाहिले. पण तेथील नोकरी परवडेना. तिथून त्यांनी परत जालना गाठलं. १९८२ मध्ये त्यांनी जालन्याच्या एनआरबी बेअरिंग्जमध्ये नोकरी धरली. आजतागायत ते तेथेच कार्यरत आहेत. या दरम्यान १९८४ मध्ये त्यांचा विवाह मीनाक्षी यांच्याशी झाला. जालन्यात एका घरात ते भाड्याने राहत. लग्नाची नव्याची नवलाई संपल्यानंतर आपली आर्थिक परिस्थिती सुधारण्यासाठी दोघांची धडपड सुरू झाली. एनआरबीमधील काम संपल्यानंतर मेहुणकर मोकळेच असत. काहीतरी जोडधंदा सुरू केला पाहिजे यासाठी त्यांनीही मेहनत करण्यास सुरवात केली. त्याच काळात रमेश मगरे यांच्याकडून काही टिप्स मिळाल्या आणि सीड कंपन्यांच्या थैल्यांवर लावण्यासाठी आवश्यक असलेल्या 'लीड सील'चा पर्याय त्यांच्या समोर आला. योगायोगानं श्री. सुनील रायठठ्ठा यांच्याकडे अशा प्रकारची एक मशीन पडून होती. त्यांनी ती आपल्या घरी आणली आणि त्यावर ट्रायल म्हणून काही उत्पादन काढले. हे नमुने दाखविण्यासाठी विविध कंपन्यांमध्ये जाण्याचे ठरविले आणि विजय सीड्सने त्यांना पहिली ऑर्डरही दिली. ही गोष्ट १९९० ची. अशा प्रकारे कामाला सुरवात तर झाली.

श्री. मेहुणकर मुंबईत जाऊन रॉ मटेरियल खरेदी करून आणत आणि तयार झालेला माल कंपन्यांना पोचवत. सौ. मेहुणकर घरात यंत्रांवर लक्ष ठेवून सहकाऱ्यांकडून कामे करवून घेत. हळूहळू कामाचा वेग वाढू लागला होता. सहा-आठ महिन्यांतच कामाचा आवाका प्रचंड वाढला. एकच काय, दोन मशीन्सवरही काम पुरणार नाही अशी स्थिती निर्माण झाली. एक तर ते जुनं हँड मशीन होतं. त्यावर १० ते १२ किलोचे काम दरदिवशी होई. एका किलोत साधारण ५०० नग बसत. श्री. मेहुणकर यांनी स्वतः मेहनत घेऊन या दोन मशीन 'ऑटोमॅटिक' केल्या. त्यामुळे हे प्रमाण थेट पाचपट वाढलं. ऑपरेटरला पुरेसा आराम मिळूनही अधिक उत्पादन मिळू लागल्याने सारेच जण खुशीत होते. पहिल्या मशीनसाठी श्री. मेहुणकरांनी आपल्याच कंपनीच्या पतपेढीतून सहा हजारांचं कर्ज काढलं होतं. दुसऱ्या मशीन्ससाठी आंध्रा बँकेने त्यांना २५ हजारांचे कर्ज देऊन मदत केली. तीन मशीन्सपासून मिळणारे उत्पादनही पुरे पडत नव्हते, त्यामुळे १९९५-९६ मध्ये चौथं मशीन घेण्याचा निर्णय त्यांनी घेतला आणि एसबीआयच्या सहकार्यानं १ लाखाचं कर्ज घेऊन चौथी मशीन दाखल झाली. आता मीनाक्षीबाई या चार मशीन्सवर मिळून वार्षिक २० ते २२ लाखांचा टर्नओव्हर करतात.



याच दरम्यान श्री. मेहुणकर यांच्या लक्षात कंपनीची एक रिक्वायरमेंट आली. जालना एनआरबीला काही बेअरिंग काम्पोनंटस् बाहेरून बनवून हवे होते. कंपनीची ही पॉलिसीच आहे. ते बेसिक काम बाहेरून करून घेतात आणि त्यावरील हार्डनिंग, ग्राईंडिंग आणि असेंब्लीच्या प्रक्रिया एनआरबीमध्ये पूर्ण केल्या जातात. त्यांनी पत्नीशी चर्चा केली

आणि हे नवे आव्हान स्वीकारण्याचे मीनाक्षीबाईंनी स्वीकारले. सुभाष मेहुणकर सोबत होतेच. २००६ च्या ऑगस्ट महिन्यात एक ऑटो लेथ आणि एक साधे लेथ मशिन घेऊन एमआयडीसीतील एका भाड्याच्या शेडमध्ये कामाला सुरवात केली. एनआरबी मधून रॉ मटेरियल त्यांना मिळत असे. ट्युबुलर फॉर्ममधील हे मटेरियल ते रिक्वायरमेंटप्रमाणे तयार करून देत. या कामाला चांगला प्रतिसाद मिळताना पाहून मीनाक्षीबाईंचा हुरूप वाढला आणि त्यांनी सुभाष मेहुणकरांकडे नव्या मशीनचा प्रस्ताव मांडला. दोघांनी आकडेमोड केली आणि एक ते दीड वर्षातच आणखी दोन नव्या मशीन्स घेण्याचे त्यांनी फायनल केले. हाय ॲक्युरसीच्या कामांसाठी लागणारी सीएनसी मशीन घेण्याचे त्यांनी या वेळी ठरविले होते. पहिल्या दोन मशीन्ससाठी घेतलेले कर्ज फिटत आलेलेच होते. त्यामुळे या वेळी सीएनसी मशीन खरेदी करण्याचा निर्णय त्यांनी घेतला. कंपनीत सीएनसी मशीन दाखल झाले आणि एव्हाना त्यांचा मुलगा राहुल हासुद्धा काम सांभाळण्यासाठी सज्ज झाला. राहुल २०११ मध्ये मेकॅनिकल इंजिनिअर झाला आहे. त्या आधीपासूनच पासूनच त्याने नव्या युनिटमध्ये लक्ष घालण्यास सुरवात केली आहे. 'ऑटोमोबाईल सेक्टरमध्ये भविष्यात भरपूर स्कोप आहे. आई-बाबांमुळे मला चांगला बेस मिळाला आहे. त्या आधारावर भविष्यात मोठे विस्तार करण्याची इच्छा आहे,' असे तो म्हणतो. बेंगलोरच्या 'एस मायक्रोमॅटिक्स'ची मशीन्स ते वापरतात. झीरो मेंटेनन्स मशीन असतील, तर कामे व्यवस्थित करता येतात आणि त्यामुळेच व्यवसाय यशस्वी होतो, असे या सर्वांच्या अनुभवाचे बोल आहेत. एकाच क्लायंटवर अवलंबून न राहता भविष्यात काही नवे क्लायंट जोडण्यासाठी हा परिवार प्रयत्नशील आहे. काही नव्या प्रॉडक्टवर ट्रायल सुरू होणार आहेत, असेही त्यांनी सांगितले. या साऱ्या वाटचालीत प्रारंभी उल्लेख आलेले श्री. मगरे, श्री. रायठठ्ठा यांच्या बरोबरच एनआरबीमधील मॅनेजर श्री. संजय रोडगे, खामगावचे वसंतराव देवदेशमुख यांचीही आपल्याला मदत झाल्याचा उल्लेख मेहुणकर दाम्पत्य आवर्जून करते. ज्या व्यवसायातले बारकावे आपल्याला कळत नाहीत, त्यात आपण जाऊ नये, असे अनुभवाचे बोल सुभाष मेहुणकर सांगतात. मीनाक्षीबाई लीड सीलचा व्यवसाय पूर्णतः सांभाळतात आणि जोडीला दोन्ही युनिटचे अकाउंटिंगही पाहतात.

मीनाक्षीबाईंना त्यांच्या या वाटचालीसाठी आजवर तीन पुरस्कार मिळालेले आहेत. १९९४ मध्ये उद्योग संचालनालयातर्फे त्यांना जिल्हास्तरीय प्रथम पुरस्कार मिळाला. १९९६ मध्ये राज्य शासनाचा मराठवाडा भूषण पुरस्कार त्यांना प्रदान करण्यात आला तर २००१ मध्ये उत्कृष्ट महिला उद्योजकाचा राष्ट्रीय पुरस्कार केंद्रीय उद्योग मंत्री वसुंधराराजे शिंदे यांच्या हस्ते त्यांना देण्यात आला. असे असले, तरीही त्या पुरस्कारांसाठी काम करीत नाहीत. आपण उद्योग चालवताना स्वार्थ आणि परमार्थ दोन्हीही जपतो, असे त्या म्हणतात. स्वतःची आर्थिक स्थिती व सामाजिक प्रतिष्ठा सुधारते हा स्वार्थ आणि या उद्योगांच्या निमित्ताने १५-२० कुटुंबांचा चरितार्थ चालतो हा परमार्थ. स्वार्थ आणि परमार्थाची अचूक गुंफण करीत त्या प्रगतिपथावर आगेकूच करीत आहेत.

■■

श्रीमती मीनाक्षी सुभाष मेहुणकर

राहुल मेटल इंडस्ट्रीज, प्लॉट क्र. ३१, वृंदावन कॉलनी, जालना.

■■

१५

जालन्यातील 'नाट्यांजली'

सौ. विद्या शंकर राव

जालन्याच्या कलाक्षेत्रात १९८९ मध्ये एका युवतीने प्रवेश केला. स्वतःच्या सादरीकरणाने त्यांच्या जालन्यातील कारकीर्दीचा आरंभ झाला आणि आज दोन दशकांनंतर जालन्याच्या नृत्य-गायन क्षेत्राच्या त्या अविभाज्य भाग बनल्या आहेत. नाट्यांजली 'ॲकॅडमी ऑफ डान्स अँड म्युझिक'च्या माध्यमातून आपल्या विद्यार्थ्यांना कलेची रुची लावणाऱ्या सौ. विद्या शंकर राव यांच्या वाटचालीही ही ओळख...

कर्नाटकातलं उडुपी हे गाव म्हणजे सर्व प्रकारच्या सांस्कृतिक चळवळींचे मुख्य केंद्र. उडुपी हे मंदिरांचं शहर तसंच खवैय्यांचं आणि बल्लवाचार्यांचंही ! सर्वत्र असलेली उडुपी हॉटेले ही याच परंपरेतून आलेली. साऱ्या शहरावरच एका प्रकारचा आध्यात्मिक ठसा उमटलेला. वसंतकुमार राव शहरातील नामांकित व्यक्तिमत्व. ते केमेस्ट्रीचे प्राध्यापक. आई विमला राव गृहिणी.१९ ऑगस्ट १९६८ रोजी विद्या यांचा जन्म करकला येथे झाला. गोमटेश्वरांच्या विख्यात मूर्तीमुळे हे गाव प्रसिद्ध आहे. पण त्यांचे बालपण गेले उडुपीत. उडुपीचे संस्कारच असे, की विद्या तेथील सांस्कृतिक विश्वात बालपणापासूनच रमू लागल्या. दुसऱ्या वर्गात शिकत असताना त्यांना त्यांच्या मातापित्यांनी भरतनाट्यम आणि कर्नाटकी शास्त्रीय संगीताचे धडे देण्यास सुरवात केली. शाळेचे स्नेहसंमेलन, गणपती, नवरात्री अशा प्रसंगी सादर होणाऱ्या विविध नृत्य-गायन उपक्रमांमध्ये त्यांच्या गुरूंच्या माध्यमातून त्यांचा सहभाग असे. घरचे संस्कार आणि अभ्यासू वातावरण या मुळे या कलांबरोबरच शैक्षणिक प्रगतीही उत्तम प्रकारे सुरू होती. १०वीच्या परीक्षेनंतर ११ वीला सायन्सला प्रवेश घेतला आणि त्याच वेळी 'समूह कलाविदरु' या सांस्कृतिक चळवळीतील ग्रुपशीही त्या जोडल्या गेल्या. हा ग्रुप नृत्य-संगीताच्या क्षेत्रात सातत्याने नवनवे प्रयोग करीत असे. महाविद्यालयीन शिक्षण आणि 'समूह कलाविदरु'सोबतच कर्नाटका बोर्डामार्फत घेतल्या जाणाऱ्या शास्त्रीय नृत्य आणि संगीताच्या परीक्षाही त्यांनी दिल्या. विविध स्तरांवरील स्पर्धांतूनही त्या सहभागी झाल्या



आणि अनेक पारितोषिके मिळविली. महाराष्ट्रात हिंदुस्थानी संगीतात जसे गांधर्व महाविद्यालयाच्या परीक्षा असतात, तशा कर्नाटकात स्टेट बोर्डातर्फेच या परीक्षा घेतल्या जातात. या परीक्षांचे दोन ग्रेड असतात. ज्युनियर आणि सिनियर ग्रेड. विद्या राव यांनी सिनियर ग्रेड याच दरम्यान मिळविला. हा सारा काळ अतिशय धावपळीचा असे. कॉलेजातील पिरियड, त्या परीक्षांसाठीचा अभ्यास, ग्रुपच्या चळवळी आणि संगीताचा अभ्यास... त्यामुळे १२वी मध्ये विज्ञान शाखेतून चांगले गुण मिळवून उत्तीर्ण झाल्यानंतर पुढील शिक्षणासाठी विज्ञानाऐवजी कला शाखा निवडण्याची त्यांची इच्छा होती. त्यांचा नृत्य-गायन कलेकडे ओढा जास्त, त्यामुळे सायन्सला प्रवेश घेतल्यानंतर अभ्यासाला वेळ जास्त द्यावा लागणार. कला शाखा निवडली, तर अभ्यास फार सिरियसली करण्याची गरज पडणार नाही आणि इतर कलांसाठी भरपूर वेळ मिळेल, असा त्यांचा होरा होता. पण वडील केमेस्ट्रीचे प्राध्यापक. घरातलं वातावरण सायन्सचं. त्यामुळे वडिलांनी निक्षून सांगितले, 'नृत्य-संगीत शिकायला हरकत नाही. पण डिग्री सायन्सचीच हवी.'

बी. एस्स्सी. ला प्रवेश घेतला आणि तारेवरची कसरत सुरू झाली. कॉलेजचे पिरियड, नृत्य-गायनाचं शिक्षण, 'समूह कलाविदरु'च्या ॲक्टिव्हिटीज... या साऱ्यांमध्ये दिवस कसा निघून जाई, ते कळत नसे. पण वडिलांच्या आग्रहाखातर त्यांनी हे केलं. आज मात्र त्या म्हणतात, 'वडिलांचं मन राखण्यासाठी माझ्या मनाविरुद्ध मी हा निर्णय घेतला पण या मुळे माझा वेगळाच फायदा झाला. या साऱ्याच गोष्टी मी मन लावून करीत असल्यामुळे प्रत्येकालाच वेळ देणे मला आवश्यक ठरले. त्यामुळे मी वेळेचे नियोजन काटेकोरपणे करू लागले. त्याचा मला आयुष्यभर खूप फायदा झाला.'

पदवीदरम्यानच घरात विद्या यांच्या लग्नाच्या हालचाली सुरू झाल्या. जालन्याच्या शंकर राव यांचं स्थळ सांगून आलं. वास्तविक शंकर राव हे विद्या यांच्या मावस बहिणीचे दीर. त्यामुळे थोडा पूर्वपरिचय होता. या स्थळाला होकार दिला आणि विद्या वसंत राव विवाहानंतर विद्या शंकर राव बनल्या. लग्न झाल्यानंतरही साधारण सहा महिने त्यांना उडुपीत राहावे लागले. बी. एस्सी.च्या फायनल इअरची परीक्षा बाकी होती. त्यामुळे १९८८ मध्ये लग्न होऊनही जालन्यात मात्र त्या १९८९ मध्ये आल्या. त्या आधी त्या या शहरात कधीही आल्या नव्हत्या. भूगोलाच्या नकाशावर त्यांनी हे गाव पाहिलेले आणि अशाच पुस्तकांतून या परिसराबद्दल वाचलेले. या शहरात आल्याबरोबरचा त्यांचा अनुभव खूपच थरारक होता! तो अनुभव त्यांच्याच शब्दात वाचण्यासारखा आहे - ''जालन्यात आम्ही पोहोचलो तेव्हा रात्र होती. घर छानच होते. माणसं खूप छान होती. त्यामुळे उडुपीतून जालन्यात आल्याचा फारसा फरक जाणवला नाही. मात्र सकाळी उठल्यानंतर घराच्या बाहेर पाहिले आणि अंगावर काटा आला. आजूबाजूला गाढवं चरत होती. डुकरं नालीत लोळत होती. उडुपीत असं कधी पाहिलं नव्हतं...'' पण अशा जालन्यात त्या रमल्या आणि शहराच्या सांस्कृतिक जीवनाशी एकरूप झाल्या.

आपल्या सासूबाईंबद्दल - श्यामला राव यांच्याबद्दल विद्या यांना अभिमान आहे. आपल्याला आपल्या सासू-सासऱ्यांचे खूप प्रोत्साहन मिळते, असे त्या आवर्जून नमूद करतात. जालन्यातील भरतनाट्यम्‌चा त्यांचा पहिला परफॉर्मन्स त्यांच्या सासूबाईंनीच १९८९ मध्ये आयोजित केला. त्या स्थानिक इनरव्हील क्लबच्या पदाधिकारी होत्या. जालन्यात तेव्हा इनरव्हीलची डिस्ट्रिक्ट

कॉन्फरन्स होती. या कॉन्फरन्समध्ये त्यांनी 'दशावतारम्' सादर केले. त्यानंतर लगेचच त्यांचे नाव जालनाभर पोहोचले आणि पालकांकडून मुलांना शिकविण्याबद्दल विचारणा सुरू झाली. या मुलांना शिकविण्याचे ठरले आणि अशा पद्धतीने जालन्यात २००० मध्ये 'नाट्यांजली ॲकॅडमी ऑफ डान्स अँड म्युझिक'चा औपचारिकरीत्या जन्म झाला. विख्यात गायिका उषा मंगेशकर यांच्या शुभहस्ते हा सोहळा पार पडला. त्या नुकत्याच महाराष्ट्रात आलेल्या. कन्नड आणि इंग्रजीशिवाय कोणतीही भाषा त्यांना अवगत नव्हती. पण त्या शिकत गेल्या. आज त्या मराठी - हिंदी उत्तम प्रकारे समजू शकतात आणि समाधानकारकपणे बोलूही शकतात.

अंबडमध्ये दत्तजयंतीची मोठी परंपरा आहे. गोविंदराव जळगावकर यांच्या माध्यमातून तेथे ही चळवळ रुजली आहे. या महोत्सवात त्यांनी १९९० आणि १९९१ अशा सलग दोन वर्षी भरतनाट्यम् आणि कर्नाटकी शास्त्रीय गायन अशा दोन्ही कला सादर केल्या.

शिकवणे आणि कला सादर करणे सुरू असतानाच त्यांच्या कुटुंबात त्यांच्या कन्येचे - शरण्याचे आगमन झाले. या काळात साधारण वर्षभर त्यांचा रियाज जवळजवळ थांबलाच होता. जन्मानंतर लगेचच त्या उडुपीला परत गेल्या आणि गुरूंच्या मार्गदर्शनाखाली तीन महिने पुन्हा एकदा अभ्यास केला. नियमित भाषेत त्याला 'रिफ्रेशर कोर्स' म्हणता येईल. कलेशी बांधिलकी कायम ठेवण्याचाच त्यांचा हा प्रयत्न होता. अशीच बांधिलकी जपताना त्यांनी सन २००५ मध्ये आणखी एक प्रयोग केला. पूर्ण एक वर्षभर आपले क्लासेस त्यांनी बंद ठेवले आणि त्या ८ महिन्यांसाठी केरळमधील त्रिचूरला रवाना झाल्या. 'केरला कला मंडलम'च्या माध्यमातून त्यांनी मोहिनीअट्टम, कुचिपुडी आणि कर्नाटक शास्त्रीय संगीतातील 'पंचरत्न कीर्तना'चा अभ्यास केला. हे सारे त्यांना आपल्या शालेय अथवा महाविद्यालयीन जीवनात शिकता आले नव्हते. पंचरत्न कीर्तनाला कर्नाटकी शास्त्रीय संगीतात खूप महत्व आहे. सकाळी साडेआठला त्यांचा दिवस सुरू होई आणि साधारण १० तासांपर्यंत त्यांचे शिक्षण चालू राही. शिक्षणाच्या आणि शारीरिक तंदुरुस्तीच्या बाबतीतही त्यांनी स्वतःला नेहमीच ताजेतवाने ठेवले.

विद्या यांची पार्श्वभूमी कर्नाटकी संगीताची आणि महाराष्ट्रात गांधर्व विद्यालयाकडून हिंदुस्थानी संगीताचे अभ्यासक्रम शिकविले जातात. दरवर्षी त्यांच्याकडे ३० विद्यार्थी शिक्षण घेतात. त्यांच्या दोन विद्यार्थिनींनी २००६ मध्ये अरंगेतरम् सादर केले. एका विद्यार्थिनीने अ. भा. गांधर्व महाविद्यालयाची संगीत विशारद ही पदवी मिळविली आहे आणि आता ती भरतनाट्यम्‌ची गुरू आहे. ६ ते ५० वर्षे वयोगटातील विद्यार्थ्यांना मार्गदर्शन करताना त्यांचे एकच म्हणणे असते, 'नृत्यकलेचा अभ्यास कला म्हणून केला पाहिजे. 'वेट रिडक्शन' प्रोग्राम म्हणून या कलेकडे पाहिले जाऊ नये.' अंगभूत उत्तम गुण असलेल्या पण परिस्थितीमुळे फी देऊ न शकणाऱ्या विद्यार्थ्यांना त्या कोणत्याही मोबदल्याशिवाय शिकवतात, हे विशेष.

जालन्याच्या सांस्कृतिक विश्वात त्यांनी आपले योगदान ॲकॅडमीच्या रूपाने दिलेले आहेच, पण त्याचबरोबर विविध मान्यवर कलावंतांचे कार्यक्रमही त्यांनी घडवून आणले. विद्या देशपांडे (नाशिक) यांचे कथ्थक, अरविंद आझाद (पुणे) यांचे तबलावादन, श्रीनिवास खाटवे (सोलापूर) यांचे भरतनाट्यम्, शर्मिला राव (उडुपी) यांचे कर्नाटकी शैलीतील व्हायोलीन, ऐश्वर्या वेणूगोपाल यांचे

भरतनाट्यम् अशा विविध कलाकारांच्या कलांचा आस्वाद त्यांच्यामुळे जालनावासीयांना घेता आला. सध्या जालन्याच्या आदर्श भगिनी मंडळात त्यांचे विद्यालय चालते. लवकरच करवानगरमधील स्वतःच्या प्रशस्त इमारतीत हे विद्यालय सुरू होणार आहे.

विद्यार्थ्यांनी केवळ प्रसिद्धी आणि पुरस्कारांसाठी शिकू नये, तर संगीतातील ज्ञानासाठी शिकावे, असा त्यांचा आग्रह असतो. भारतीय शास्त्रीय संगीत आणि कला अल्पावधीत शिकता येत नसतात, त्यासाठी साधना लागते. समर्पण भावनेने संयमितपणे अध्ययन केले तरच या कलेत पारंगत होता येते, असे त्या म्हणतात. पालकांनीही मुलांवर जबरदस्ती करू नये, त्यांची इच्छा असेल तरच शिकवावे आणि मुलांवर संगीताचे चांगले संस्कार करण्यासाठी डीडी भारती, दूरदर्शन यासारख्या वाहिन्या पाहण्यास प्राधान्य द्यावे, असेही त्या आग्रहाने सुचवितात.



श्रीमती विद्या राव

नाट्यांजली ॲकॅडमी ऑफ डान्स अँड म्युझिक, जालना.



१६

'मजेदार' शाळा

सौ. मनीषा रवींद्र पुरी

छोटी मुलं म्हणजे देवाघरची फुलं... या मुलांसाठी काही करायचं ठरविलं, तरी प्रत्येकाला असं काही करणं शक्य नसतं. पण जालन्याच्या मनीषा पुरी यांनी यांच्या मनात एका चांगल्या 'प्री-स्कूल'ची कल्पना आली आणि त्यांचं हे स्वप्न साकार झालं. अर्थात हे सारं फार सोपं नव्हतं. मनातील जिद्द खचविणाऱ्या अनेक गोष्टी यादरम्यान घडल्या, पण ते सारे अडथळे दूर करून एक उत्तम 'प्री-स्कूल' उभारण्यात त्यांनी यश मिळविलं. या प्रयोगाविषयी...

जालन्याच्या पूर्वेला आझाद मैदानासमोर व्यंकटेशनगरमध्ये एक 'प्री-स्कूल' चालतं. 'फन स्कूल' हे त्याचं नाव. म्हटलं तर शाळा, म्हटलं तर गंमतघर... पाच वर्षांखालची छोट्टीशी मुलं इथं एकत्र जमतात. दंगामस्ती करतात आणि नकळतपणे खूप काही शिकतही असतात. मनीषा रवींद्र पुरी यांच्या नेतृत्वाखाली मागील १६ वर्षांपासून ही शाळा सुरू आहे. एका जिद्दीनं आणि निश्चित असा विचार घेऊन त्यांनी ही शाळा सुरू केली. पहिल्या वर्षी साधारण ५ मुलं येतील, अशी अपेक्षा होती. प्रत्यक्षात ३५ मुलं आली आणि पहिल्याच वर्षीपासून शाळेनं चांगलीच ग्रिप घेतली. आज जालन्यातील ही एक नामांकित शाळा आहे.

मनीषा यांचा जन्म सेलूचा. १५ जानेवारी १९७२ हा त्यांचा जन्मदिवस. पण सारं बालपण आणि शिक्षण जालन्यात. 'प्रभू प्रसाद' या नावाने भावांचा मिठाईचा व्यवसाय होता. घरात सारं वातावरण व्यापाराचंच. त्यामुळे मनीषा यांनी खूप काही शिकावं असा कसलाही दबाव त्यांच्यावर नव्हता. साधारण आठवीपर्यंत मनीषा यांचं शिक्षण फारशा महत्वाकांक्षेविनाच चाललं होतं. 'सेंट मेरी'मध्ये त्यांची ॲडमिशन होती. नववीपासून मात्र मैत्रिणींच्या बरोबरीने त्यांचाही विचार करण्याचा दृष्टिकोन बदलला. मॅट्रिकचं वर्ष महत्वाचं असतं, त्यात स्कोअर केलं पाहिजे असा विचार त्यांच्या डोक्यात पक्का झाला आणि साहजिकच विचारांत परिपक्वताही आली. मॅट्रिकचा निकाल हाती आला, तेव्हा ७२ टक्के मार्क मिळालेले होते. मार्कांचा हाच आलेख १२वीलाही कायम



राहिला. १२वी सायन्सला त्यांनी ७४ टक्के मार्क पडले. पुढच्या शिक्षणासाठी मात्र त्यांनी मुंबईचे एसएनडीटी गाठले. तिथे त्यांनी चाईल्ड डेव्हलपमेंट हा विषय घेऊन होम सायन्सची पदवी मिळविली. पदवीनंतर १९९१ मध्ये त्या जालन्यात परत आल्या आणि आपल्या भावांच्या व्यवसायात मदत करण्यास त्यांनी सुरवात केली.

या दरम्यान घरात त्यांच्या लग्नाची चर्चा सुरू झाली होती. काही प्रपोजल्स समोर होती. पत्रिका व्यवस्थित जुळली पाहिजे हा त्यांचा वडिलांचा आग्रह होता, तर मन जुळले पाहिजे असे मनीषा यांचे म्हणणे होते. याच दरम्यान, त्यांच्या दोघा भावांचा एक मित्र त्यांच्याकडे येत असे. रवींद्र पुरी हे त्यांचे नाव. पुण्यातून त्यांनी इंजिनिअरिंगचे शिक्षण पूर्ण केलेले होते. त्यांच्या वडिलांची संरक्षण खात्याला प्लास्टिक पॅकिंग्ज पुरविणारी कंपनी होती. याच कंपनीत ते वडिलांना मदत करीत. दोघांची घरे जवळ होती. त्यामुळे चांगला परिचय होता. रवींद्र यांच्यावर हे दोघे भाऊ खुश होते. दोघेही त्यांची खूप तारीफ करीत. अशाच येण्या-जाण्यातून मनिषा आणि रवींद्र यांची मने जुळली. मनिषा यांच्या वडिलांचा पत्रिकेचा आग्रह होता, ती पत्रिकाही इतर कोणाहीपेक्षा अधिक उत्तम पद्धतीने जुळली आणि हा आंतरजातीय - आंतरराज्य विवाहसोहळा १९९३ मध्ये मोठ्या उत्साहात पार पडला. यादरम्यान एक दुःखद घटना घडलेली होती. १९९२ मध्ये रवींद्र यांच्या वडलांचे अपघाती निधन झाले होते. त्यामुळे त्यांना त्यांच्या फॅक्टरीत पूर्णवेळ लक्ष द्यावे लागे. व्यवहारातील काही अडचणींमुळे तेथे अनेक पेचप्रसंग निर्माण झाले होते. विवाहानंतर १९९५ मध्ये 'यश'चा जन्म झाला. त्यानिमित्ताने मनीषा यांचा सासुरवाडीच्या सर्वांशीच जवळून परिचय झाला. त्यांच्या घरात बहुतेक सगळे डॉक्टर किंवा इंजिनिअरच होते. उत्तर भारतात त्यांचे वास्तव्य. पहिले वर्ष दीड वर्ष यशचे कोडकौतुक चालले, पण नंतर अशा काही नातेवाइकांकडून 'त्याला अजून शाळेत घातले नाही का?' अशा विचारणा होऊ लागल्या. त्यांच्यासाठी दीड वर्षाच्या मुलाला शाळेत पाठविण्याचा विषय नवीनच होता. पण नातेवाइकांच्या आग्रहामुळे त्या गांभीर्याने विचार करू लागल्या. त्यातूनच कल्पना समोर आली... आपणच अशी शाळा सुरू केली तर? मुलांविषयी त्यांच्या मनात बालपणापासूनच आत्मीयता होती. होम सायन्सची पदवी घेतानाही 'चाईल्ड डेव्हलपमेंट'चा विषय घेतलेला होता. घरातच मुलाची गरज म्हणून या विषयाचा विचार चालू असताना कारखान्यातील आर्थिक संकटातून मात काढण्यासाठी काही हातभार लागावा, असाही एक हेतू त्यामागे होता.

अशी शाळा सुरू करण्याच्या दृष्टीने त्यांनी हालचाल सुरू केली. प्रारंभी चार-पाच मुले येतील अशी त्यांची रास्त अपेक्षा होती. हे कुटुंब त्या वेळी मिशन हॉस्पिटलजवळ राहत असे. त्याच परिसरात जागेची शोधाशोध सुरू असताना डॉ. कबाडिया यांनी निरोप पाठवून त्यांना बोलावून घेतले आणि आपल्या हॉस्पिटलच्या वर असलेला हॉल त्यांना देऊ केला. अशाप्रकारे जागेचा प्रश्न उत्तम प्रकारे सुटला. आपल्या मैत्रिणींच्या माध्यमातून त्यांनी सगळीकडे माहिती पोचविली आणि पहिल्याच वर्षी उदंड प्रतिसाद मिळाला. ५ मुलांची अपेक्षा असताना ३५ मुलं आली. एक सहशिक्षिका आणि एक आया यांच्या मदतीने त्यांनी १९९६ मध्ये 'फन स्कूल'ला सुरवात केली.

साराच प्रयोग नवा होता. मुलांना स्वतःचा डबा स्वतः खायला लावणे हा जसा कौशल्याचा भाग होता, तसाच दुसऱ्याच्या डब्यात हात घालू नये हे शिकविणे हा शिस्तीचा भाग होता. एकीकडे सर्वांशी

मिळून मिसळून वागायला शिकवायचे, 'शेअरिंग' शिकवायचे, आणि दुसरीकडे असा भेद करायचा, हे त्यांच्या मनाला पटेना. दुसऱ्या महिन्यापासून त्यांनी निर्णय घेतला आणि मुलांना नाश्ता देण्याची व्यवस्था शाळेतच सुरू झाली. आजतागायत ती सुरू आहे. पहिल्या तीन वर्षांतच ही संख्या ५० च्या जवळ पोहोचली आणि सध्याची जागा त्यांना कमी पडू लागली. तिथून जवळच नाथानी बिल्डिंगमध्ये २ खोल्या, २ व्हरांडे आणि मोठे ग्राउंड उपलब्ध होते. तेथे 'फन स्कूल' १९९९ मध्ये शिफ्ट झाले. आता शाळा हळूहळू आकाराला येत होती. वयोगटानुसार वेगवेगळे वर्ग सुरू झाले होते. १०:१ अशा प्रमाणात १० मुलांमागे एक शिक्षिका शाळेत उपलब्ध होती. नव्याने झेप घेण्याची वेळ आलेली होती. अशा वेळी त्यांनी व्यंकटेशनगर भागात स्वतंत्र प्लॉट घेतला आणि तेथे शाळा बांधण्यास सुरवात केली. तेव्हा अशा नर्सरी, प्री-स्कूलसाठी स्वतंत्र इमारत बांधण्याची कल्पनाच कोणी केलेली नव्हती. त्यामुळे अनेकांनी त्यांना या विचारापासून परावृत्त करण्याचा प्रयत्न केला. पण त्या आपल्या विचारांवर ठाम होत्या. शाळेची इमारत तर बांधायचीच, पण गुंतवणुकीच्या दृष्टीने पुढे परवडेनासे झाले, तर वरच्या मजल्यावर घर बांधायचे, असा त्यांचा विचार होता. पण तो विचारच राहिला. २००४ मध्ये या नव्या इमारतीत 'फन स्कूल'चे स्थलांतर झाले आणि मागील सहा-सात वर्षांत पालकांनी एवढ्या मोठ्या प्रमाणावर प्रतिसाद दिला की शाळेचीच इमारत ३ मजले वाढवावी वागली.

या काळात अशा प्रकारच्या 'प्री-स्कूल' स्वरूपातील इतरही काही शाळा जालन्यात आल्या पण त्यांना फारसे यश मिळाले नाही. मनीषा पुरी यांचा 'पर्सनल टच' हे 'फन स्कूल'च्या यशामागचे महत्वाचे कारण ठरले. शाळेत आज शिकणाऱ्या प्रत्येक मुलाला त्या नावानिशी ओळखतातच, पण आता इतर शाळेत वरच्या वर्गात गेलेल्या मुलांनाही त्या ओळखतात. मुलांमधली निरागसता त्यांना मोहवून टाकते. 'मेक प्रोफेशन युवर पॅशन' ही म्हण त्यांच्याकडे प्रत्यक्षात उतरलेली दिसते.

'फन स्कूल'च्या यशानंतर आता पालकांकडून प्राथमिक वर्गांचीही मागणी सुरू झाली आहे. पण मनीषा यांची भूमिका स्पष्ट आहे. प्रत्येकाला वैयक्तिक आयुष्यही असतं. कुटुंबासाठीचा हा क्वालिटी टाईम कुटुंबाला मिळाचाच पाहिजे. प्ले ग्रुप, नर्सजी, ज्युनिअर - सिनिअर केजी इथपर्यंतची वाटचाल अतिशय सहजपणे होत गेली. या प्री-स्कूलची दैनंदिन सुरवात गायत्री मंत्राने होते. त्या त्या महिन्यात येणारे सण येथे साजरे होतात. याला धर्माचे बंधन नसते. इथे दिवाळीइतकाच ख्रिसमस आणि ईदच्या दिवशीही उत्साह असतो. आजवरच्या वाटचालीकडे तटस्थपणे पाहत असताना पालकांच्या मागणीवर त्यांनी आता गांभीर्याने विचार करण्यास सुरवात केली आहे. मागील १४ वर्षांचा पालकांचा विश्वास आता कसोटीवर लागणार आहे.

हे सारे काम करीत असताना त्यांच्या मनातील सामाजिक दृष्टिकोन मात्र कायम आहे. रोटरी क्लब इनरव्हील सेंट्रलच्या त्या सेक्रेटरी आहेत. दर वर्षी अनाथालयातील ५ मुलांना 'फन स्कूल'मध्ये मोफत शिक्षण देण्याचा परिपाठ त्यांनी आजवर पाळला आहे. त्यातही त्या मुली असाव्यात, या कडे त्यांचे विशेष लक्ष असते. हाच परिपाठ पुढील आयुष्यात कायम ठेवण्याचा त्यांचा मनोदय आहे.



श्रीमती मनीषा पुरी, फन स्कूल, व्यंकटेशनगर, आझाद मैदान, जालना.



१७

फायलींचा बादशहा

नारायण सोनाजी सोनुने

जिद्दीला कठोर मेहनतीची जोड मिळाली, तर कुठपर्यंत पोहोचता येते याचं उदाहरण पाहायचं असेल, तर नारायण सोनुने यांना भेटावं. १०वीच्या वर्गात तीन विषयांत नापास, ११वीला व्होकेशनलमध्ये स्टोअरकीपिंगला मिळालेला प्रवेश रद्द झाला आणि कसंबसं १२ वी पर्यंतचं शिक्षण पूर्ण करून व्यवहाराच्या जगात नारायण सोनुने यांनी मारलेली उडी आज साऱ्या महाराष्ट्रभर पोहोचली आहे. त्यांच्या जिद्दीविषयी...

जालन्याच्या सिंधी बाजार परिसरात असलेल्या लक्ष्मीमाता मंदिराजवळ महालक्ष्मी कॉम्प्लेक्स आहे. मेनरोडवरून आत जातानाच एक मोठा बोर्ड लक्ष वेधून घेतो - श्रीकांत पेपर प्रॉडक्टस्. नारायण सोनाजी सोनुने नावाचा पस्तीस वर्षांचा युवक येथे काउंटरवर बसलेला दिसतो. कामात गर्क असलेल्या या युवकाकडे पाहिल्यानंतर मागच्या २०-२५ वर्षांत त्यांनी काय काय सहन केले आहे, याची कल्पनाही येत नाही. ही कथा ऐकली, की वाटते फक्त जिद्द आणि मेहनत यांच्या जोरावर माणूस कुठपर्यंतही पोहोचू शकतो. आज ते जिथे उभे आहेत, ती त्यांच्या प्रवासाची फक्त सुरुवात आहे. आणखी दशकानंतर त्यांच्या व्यवहाराचा विस्तार कुठपर्यंत होईल, याची कल्पनाही करणे अवघड जाऊ शकेल.

हिंगोली जिल्ह्यात असलेल्या अंभेरी गावात नारायण यांचा १० ऑगस्ट १९७६ रोजी जन्म झाला. दुसरीपर्यंतची शाळा त्यांच्या घरातच भरत असे. जवळच्या खानापूर इथे ७ वी पर्यंतची शाळा होती. दररोज ४-५ किलोमीटर पायी जात त्यांनी सातवीपर्यंतचं शिक्षण घेतलं. आठवीला औंढा नागनाथच्या शाळेत प्रवेश घेतला आणि ९वी - १०वीसाठी ते जालन्यात आले. जालन्यात त्या वेळी महेंद्र सीड्समध्ये त्यांचे मोठे भाऊ सुभाष नोकरी करीत. ते म्हणतात, 'गावाकडे तर मी पास होत होतो. पण मला धड लिहिताही येत नव्हते. जालन्यात आल्यानंतर पास होणे कठीणच होते.' दहावीत ते चक्क नापास झाले. ऑक्टोबरमध्ये त्यांनी विषय भरून काढले आणि ११ वीसाठी 'व्होकेशनल'मध्ये स्टोअरकीपिंग मॅनेजमेंटच्या अभ्यासक्रमासाठी प्रवेश घेतला.



पण दुर्दैव आड आलं. कोर्सची विद्यार्थी संख्या त्या वर्षी घटली आणि नारायण यांचा प्रवेश रद्द झाला. नाईलाजाने त्यांनी प्रथम कॉमर्स आणि नंतर आर्टस्‌ला प्रवेश घेतला. एकीकडे अकरावीचे शिक्षण सुरू होते, तर दुसरीकडे महाराष्ट्र टायपिंग इन्स्टिट्यूटमध्ये त्यांनी १५० रुपये पगाराची नोकरी पत्करली होती. भावाचे उत्पन्नही फार नव्हते. त्यामुळे त्यांना हातभार लावण्याचा नारायण यांचा हेतू होता. हा काळ १९९३ - ९४ चा. बारावी होताच त्यांनी बीए प्रथम वर्षासाठीचा प्रवेश घेतला आणि चक्क तीन नोकऱ्या पत्करल्या. दिवसभर विकास इंडस्ट्रीज या एमआयडीसीतील कंपनीत ते काम करीत. संध्याकाळी एल. एन. आचार्य यांना पिग्मी कलेक्शनच्या कामात मदत करीत आणि रात्री १० ते सकाळी ६ बस स्टँडवरील एसटीडी पीसीओत थांबत. त्यातील पहिले दोन तास काम असे. नंतर झोपले तरी चालायचे.

मात्र १९९७ मध्ये त्यांच्या या दिनचर्येला कलाटणी मिळण्याची शक्यता निर्माण झाली. फुलंब्रीकर नाट्यगृहात 'एमसीईडी'तर्फे उद्योजकतेवर एक शिबिर आयोजित करण्यात आले होते. सुदाम थोटे हे प्रकल्प अधिकारी तेथे उपस्थित होते. शिबिराची फी ७०० रुपये होती. त्यातून खादी ग्रामोद्योग मंडळातर्फे मिळणाऱ्या मोफत प्रशिक्षणाची माहिती झाली. पुण्यात ३ महिन्यांचे ते प्रशिक्षण होते. वह्या आणि फायली बनविण्याच्या प्रशिक्षणाचा हा कार्यक्रम दुपारी ४ पर्यंत चालत असे. ते राहत ते वसतिगृह रात्री ८ वाजता बंद होई. या सायंकाळी ४ ते रात्री ८ या वेळेतही त्यांनी जवळच्याच एका प्रिंटिंग प्रेसमध्ये कागदाचे गठ्ठे करण्याची नोकरी मिळविली आणि चार पैसे कमावतानाच वेळही कारणी लावला.

अभ्यासक्रम संपवून ते जालन्यात परतले. मिळालेल्या प्रशिक्षणाच्या आधारावर वह्या आणि फायलींच्या निर्मितीचा उद्योग सुरू करण्यासाठीचा प्रस्ताव तयार केला आणि कर्जासाठी हे प्रकरण जिल्हा उद्योग केंद्राकडे दाखल झाले. मंजुरी मिळण्यासाठी ४-५ महिन्यांचा काळ लागणारच होता. हा काळ स्वस्थपणे बसतील ते नारायण सोनुने कसले? साधारण १९९७चे हे अखेरचे दिवस होते. लोकमतमध्ये आलेली मार्केटिंगची एक जाहिरात पाहून त्यांनी सरळ औरंगाबाद गाठलं. घरोघर जाऊन ग्राइंडर विकण्याचा हा व्यवसाय होता. दरमहा २५०० रुपये पगार मिळत होता. या विक्रीचे त्यांना दोन फायदे झाले. पहिला - चार पैसे गाठीला बांधता आले. दुसरा - आपलं प्रॉडक्ट विकण्यासाठी बोलता आलं. त्याआधी त्यांचा स्वभाव अबोल अशा प्रकारचा होता. या काळात बरेच बरेवाईट अनुभव आले, त्यांचा उपयोग त्यांना भविष्यात झाला.

दरम्यान, जालन्यात डीआयसीकडून हिरवा कंदील मिळाला होता. आता कर्जासाठी धावपळ सुरू झाली. त्यांचे बंधू जेथे नोकरी करीत होते त्या महेंद्र सीड्‌समध्येच श्री. एल. एन. आचार्य काम करीत. त्यांच्या पत्नी सिंडिकेट बँकेत नोकरी करीत. त्यांनी पुढाकार घेऊन, स्वतः गॅरेंटर राहून नारायण यांना कर्ज मिळवून दिले. १९९८ मध्ये लोन मंजूर झाले आणि गुढीपाडव्याच्या शुभमुहूर्तावर जालन्याच्या नळ गल्लीत ५०० रुपये भाड्याच्या जागेत कामाला सुरवात झाली. पहिल्या उत्साहात त्यांनी स्थानिक बाजारातून कागद वगैरे खरेदी केला. फाईल्स तयार केल्या आणि विक्रीसाठी दुकानात घेऊन गेले. तिथे त्यांना पहिला धक्का बसला. बाजारात विक्री होत असलेल्या किमतीपेक्षा त्यांची विक्री किंमत जास्त होती. झालेला घोटाळा त्यांच्या लक्षात आला. पण इलाज नव्हता. त्यांनी काही मोठ्या कंपन्यांत थेट विक्रीचा प्रयत्न केला, त्यात अंशतः यश आले. पण हा काळ कठीणच होता. याच

काळात महेंद्र सीड्सकडून ३८०० रुपयांची फाईल्स पुरवठ्यांची पहिली ऑर्डर मिळाली. ही तोवरची सर्वात मोठी ऑर्डर होती. त्या पाठोपाठ श्री. नरेंद्र अगरवाल यांनी 'पर्सनल फाईल्स'ची एक ऑर्डर दिली. एलआयसीचीही एक ऑर्डर मिळाली. ५ ते ६ रुपयांत फाईल विकून मिळणाऱ्या मार्जिनमध्ये जेमतेम खर्च निघत असे. काही जणांची फाईल्सवर नाव टाकून देण्याची मागणी असे. त्यासाठी त्यांनी १९९९ पासून स्क्रीन प्रिंटिंगचीही व्यवस्था सुरू केली.

या काळात आणखी एक वाईट अनुभव आला. अगदी सुरवातीचेच दिवस होते. परभणीच्या एका संस्थेकडून मोठी ऑर्डर मिळाली. पेमेंट मात्र पुरवठ्यानंतर मिळणार होते. जवळ भांडवल नव्हते, म्हणून त्यांनी बाजारातून १० टक्के कर्जाने पैसे घेतले. ऑर्डर पूर्ण झाली पण बिल मिळायला ३ महिने लागले. या काळात कर्जाचे फुगलेले व्याज एवढे वाढले की बिलाच्या रकमेत पदरचे पैसे घालून त्यांना हे प्रकरण मिटवावे लागले. व्याजाने खाजगी कर्जाद्वारे पैसा उभा करण्यातील धोका या वेळी त्यांनी अनुभवला.

अशाच काळात काही चांगले अनुभवही आले. 'महिको'मध्ये तेव्हा नारायणसेठ भारतिया कार्यरत होते. नारायण यांनी त्यांची भेट घेतली आणि आपल्या फाईल्स दाखविल्या. त्या वेळी तेथे २५ रुपये दराने फाईल खरेदी केल्या जात असत. योग्य नफा मिळवून नारायण यांनी १७ रुपये दराने फाईल देण्याचा प्रस्ताव ठेवला. तो मंजूर झाला आणि बॉक्स फाईलसोबतच कंपनीच्या गरजेप्रमाणे इतरही काही प्रकारच्या फाईल्सची खरेदी त्यांच्याकडून सुरू झाली. 'कृषिधन'मधूनही अशीच ऑर्डर त्यांनी मिळविली. औरंगाबाद, जालना, बीड, परभणी, हिंगोली, नांदेड, सोलापूर, बार्शी इथपर्यंत पोहोचून त्यांनी आपल्या कामाचा विस्तार वाढविला.

सन २००० मध्ये त्यांनी लग्न केले. पत्नीचीही कामात मदत होई. त्याच काळात कविताबाई नावाच्या एक महिला त्यांच्याकडे नोकरीसाठी आल्या. मागची १० वर्षे त्या याच ठिकाणी कार्यरत आहेत आणि ७-८ महिला आणि ४-५ पुरुषांकडून त्या सारी कामे करून घेतात. हळू हळू माणसे जमा होत होती. त्यांनी गावाकडून काही जणांना जालन्यात आणले. एव्हाना नळ गल्लीतच काम सुरू होते, पण ती जागा आता कमी पडत होती. सन २००५ मध्ये सध्याच्या जागेत ते आले. प्रथम ही जागा त्यांनी भाड्याने मिळविली आणि वर्षभरातच ती खरेदीही केली. नव्या प्रशस्त जागेत काही यंत्रे विकत घेऊन कामे वाढविण्याचे त्यांनी ठरविले. त्यासाठी कर्ज उचलली आणि ती नियमितपणे फेडलीही. पण प्रारंभीपासूनच काही चांगली माणसेही मदतीला येत होती. भावाच्याच कंपनीतील श्री. संतोष बाहेती यावेळी आले. त्यांनी बँकेच्या व्याजदराने कसल्याही कागदपत्रांशिवाय कर्ज दिले आणि अगदी सुरवातीच्या काळातील



त्यांची निकड भागली. दुकान खरेदी करतानाही त्यांनी अशीच मदत केली. व्यवसाय वाढत होता, तसा घरापासून येण्याजाण्यासाठीचा वेळ वाया जाऊ लागला. योगायोगाने त्याच बिल्डिंगमध्ये एक फ्लॅट विक्रीसाठी उपलब्ध होता. तो त्यांनी २००७ मध्ये खरेदी केला.

व्यवसाय वाढत होता. जालना शहर आणि परिसरातील उद्योगांबरोबरच जालन्याबाहेरही त्यांचा विस्तार सुरू झाला आणि साधी फाईल, बॉक्स फाईल अशा उत्पादनांबरोबरच इतरही काही स्टेशनरी उत्पादनांची मागणी त्यांच्याकडेच होऊ लागली. मग त्यांनी काही कंपन्यांची डीलरशिप मिळविण्याचे ठरविले. त्याच बरोबर स्टेशनरी प्रिंटिंगची बँकेची कंत्राटे मिळविण्याच्याही मागे ते लागले. ठिकठिकाणी आयोजित प्रदर्शनांतूनही ते सहभागी झाले आणि त्या द्वारेही भरपूर ऑर्डर्स मिळू लागल्या. सध्याच्या दुकानाच्या शेजारीच आणखी एक दुकान विक्रीसाठी उपलब्ध होते. त्यांनी ते नुकतेच विकत घेतले आहे. 'श्रीकांत पेपर प्रॉडक्टस्' या नावाने तेथे ते आपली डिस्ट्रिब्यूटरशिप चालवतात.

फाईल निर्मिती, बाइंडिंग आणि लॅमिनेशनसाठी लागणारी सारी यंत्रणा त्यांच्याकडे सध्या एका छताखाली उपलब्ध आहे. लवकरच वह्यांच्या उत्पादनात उतरण्याचा त्यांचा मानस आहे. स्वतः घेतलेला उद्योजकतेचा वसा त्यांनी आपल्या नात्यातील अनेकांना दिला आहे. बाइंडिंग, स्क्रीन प्रिंटिंग अशी अनेक युनिट त्यांच्या प्रोत्साहनाने विविध गावांत सुरू झाली आहेत. मराठी माणसांतील उद्योजकतेला प्रोत्साहन देण्याचा हाच प्रयोग त्यांनी आपल्या मोठ्या भावावरही - सुभाष सोनुने यांच्यावरही - केला. याच भावाकडे ते जालन्यात शिकण्यासाठी आलेले होते. त्यांनी भावाला आपल्या व्यवसायात मदत करण्याचे किंवा नवे काही तरी सुरू करण्याचे आवाहन केले. त्यांनीही प्रतिसाद दिला आणि 'महेंद्र'मधील नोकरी सोडून त्यांनी 'टाईम डायरी'चा प्रोजेक्ट सुरू केला. काहीसा 'यलो पेजेस'सारखा हा प्रकल्प. पहिल्या वर्षी २००३ मध्ये त्यांनी ही 'पॉकेट डायरी' काढली. त्यांतर दोन वर्षांनी जालना शहरासाठी मोठ्या आकारातील डायरी काढली. मागील वर्षी जालना जिल्ह्याची डायरी त्यांनी प्रकाशित केली. साधारण ४०० पानांच्या या डायरीत जिल्ह्याची संपूर्ण माहिती, व्यावसायिकांचे फोन नंबर्स - पत्ते आहेत. अनेकांनी त्याला जाहिरातीही दिल्या आहेत. सध्या हिंगोली जिल्ह्यात हा प्रकल्प सुरू आहे. सुभाष सोनुने आपल्या ९ जणांच्या टीमसह सध्या हिंगोलीत तळ ठोकून आहेत.

शून्यातून एक, एकातून दुसरा, दुसऱ्यातून तिसरा असे करत नारायण यांचे व्यवसायाचे पाऊल पुढे पडते आहे. आपल्याकडील शैक्षणिक व्यवस्थेचा बळी बनून 'व्होकेशनल' अभ्यासक्रमातून बाहेर पडाव्या लागणाऱ्या नारायण सोनुने यांनी स्वतःची वाट स्वतः तयार केली आणि आज ते आपल्यासोबत अनेकांना घेऊन पुढे जात आहेत. लवकर जालन्याच्या एमआयडीसीमध्ये मोठी जागा घेऊन फायलींच्या निर्मितीचा मोठा प्लँट टाकण्याचा त्यांचा विचार आहे. त्यासाठी जागेच्या शोधात ते आहेत. त्याशिवाय त्यांचे फायलींचे शोरुमही लवकरच आकाराला येत आहे. जालन्यातील फायली प्रारंभी साऱ्या राज्यात आणि त्यानंतर संपूर्ण देशात पोहोचविण्याचे त्यांचे स्वप्न आहे.



श्री. नारायण सोनुने, श्रीकांत पेपर प्रॉडक्टस्, लक्ष्मी माता मंदिराजवळ, सिंधी बाजार, जालना



१८

‘बजाज’मधील परिवर्तनाचा प्रणेता

कैलास जयकुमार झांझरी

स्वतःचा उद्योग-व्यवसाय उभा करणं हे निश्चितच अवघड काम असतं. पण एखाद्या महाकाय उद्योगात शिस्त आणि सौहार्द प्रस्थापित करून त्याला प्रगतिपथावर कायम ठेवण्याचं कौशल्यही तितकंच अवघड असतं. बजाज ऑटो या भारतातील सर्वात मोठ्या दुचाकी वाहन निर्मात्यांच्या सर्वात मोठ्या प्लँटचे संचालन उपाध्यक्ष पदावरून यशस्वीपणे करणाऱ्या कैलास झांझरी यांचे व्यक्तिमत्व म्हणजे निष्ठा आणि सातत्याचे प्रतीकच आहे...

‘**ब**जाज ऑटो’चा औरंगाबादचा प्लँट हा ‘बजाज’ परिवारातील सर्वात मोठा प्लँट. साधारण पाच वर्षांपूर्वी, २००६ दरम्यान, याच प्लँटविषयी राजीव बजाज यांच्या एका वक्तव्यावरून खूप मोठे वादळ उठले होते. इथल्या समस्यांमुळे हा प्लँटच कुठे तरी हलविण्याचे वक्तव्य त्यांनी केलेले होते. प्रसारमाध्यमांनी तर त्याला भरपूर प्रसिद्धी दिली होतीच, पण औद्योगिक विश्वात खूप मोठे वादळ उठलेले होते. कारण औरंगाबादच्या औद्योगिक वसाहतीचा प्राणच ‘बजाज’मध्ये अडकलेला आहे. ‘बजाज’ बंद तर सारी औद्योगिक वसाहतच मृतप्राय...! अशा स्थितीत या प्लँटची सूत्रं मूळच्या जालन्याच्या कैलास झांझरी यांनी स्वीकारली. आज हा प्लँट ‘बजाज’ परिवारातील सर्वात प्रभावी प्लँट ठरला आहे. प्रदीप श्रीवास्तवा, रमेश माहेश्वरी, सी. पी. त्रिपाठी यांच्यासारख्या वरिष्ठांचे मार्गदर्शन आणि आपल्या टीमचे सहकार्य यांच्या समन्वयातून झांझरी यांनी ही किमया साधली. आयुष्याचं तत्वज्ञान ते फक्त दोनच शब्दांत सांगतात - ‘कन्सिस्टन्सी’ आणि ‘कमिटमेंट’.

कैलास झांझरी यांचा जन्म १९ डिसेंबर १९६३ चा. त्यांचे वडील जयकुमार त्या काळात अहमदाबादच्या एका कंपनीचे जालना येथील प्रतिनिधी होते. कटलरी क्षेत्रातील या कंपनीसाठी जालना जिल्ह्यातील विक्रीव्यवस्था सांभाळणे हे त्यांचे काम. घरची परिस्थिती फारशी उत्तम नव्हती. वडील एकटेच कमावते. पत्नी



आणि चार मुले. थोडी ओढाताण व्हायचीच. पण चांगली गोष्ट ही की सारे भाऊ अभ्यासात उत्तम गती असणारे होते. कैलास झांझरी यांचे शालेय शिक्षण राष्ट्रीय हिंदी विद्यालयात झाले. १९७९ मध्ये त्यांनी मॅट्रिकची परीक्षा दिली. मॅट्रिकला ते बोर्डात १६ वे होते. १९८१ मध्ये जेईएस कॉलेजमधून त्यांनी १२वीची परीक्षा दिली. या वेळी ते बोर्डात १४वे आले. शिवाय त्यांचे मेडिकलचे रँकिंग पहिले होते आणि इंजिनिअरिंगचे १९ की २१ वे. असे असतानाही त्यांनी इंजिनिअरिंगला जायचे ठरविले आणि औरंगाबादच्या शासकीय अभियांत्रिकी महाविद्यालयात मेकॅनिकल इंजिनिअरिंगला प्रवेश घेतला. संपूर्ण शालेय शिक्षण, ११वी - १२वीची परीक्षा किंवा इंजिनिअरिंगची चार वर्षे या काळात त्यांनी एकदाही कुठलीही ट्यूशन किंवा क्लास लावला नाही. अर्थात तो काळही वेगळा होता. हायस्कूलमध्ये असताना पांडुरंग गोविंद उनकुले त्यांचे प्राचार्य होते. परीक्षेआधी ४ महिने ते चांगले मार्क मिळविणाऱ्या मुलांना घरी बोलावत असत आणि त्यांच्याकडून अधिक परिश्रम करून घेत. बारावीच्या वर्गात लाहोटी सर, आबोटी सर, संघई सर आणि त्यांचे सख्खे काका झांझरी सर यांनी ही भूमिका बजावली. यापैकी कोणाही प्राध्यापकांनी 'वर्कलोड'ची चिंता न करता स्वखुशीनं ज्ञानदान केलं.

कैलासजींनी दहावीनंतर कायम स्कॉलरशिप मिळविली. इंजिनिअरिंगला त्यांना नॅशनल मेरिट स्कॉलरशिप मिळायची. त्यांचा शिक्षणाचा संपूर्ण खर्च त्यातून निघायचा. शिवाय इंजिनिअरिंगला होस्टेल मिळाल्यामुळे फक्त जेवणाचा जादा खर्च होई. तेवढा ते घरून घेत. पण यामुळे वडिलांवरील बोजा कमी केल्याचे समाधान त्यांना असे.

औरंगाबादच्या इंजिनिअरिंग शिक्षणाच्या खूप चांगल्या आठवणी त्यांच्या स्मरणात आजही आहेत. तेव्हाचे प्राचार्य इदाते सर, मेकॅनिकलचे बोकणकर सर, धोबे सर, चुडिवाल सर, कदम सर यांच्या आठवणी त्यांच्या मनात अजून ताज्या आहेत. औरंगाबादच्या मेकॅनिकल इंजिनिअरिंगचा दर्जा त्या वेळी महाराष्ट्रात खूप वरचा होता. उत्तम शिक्षक, उत्कृष्ट आणि अद्ययावत सुविधा असलेली लॅब, प्राध्यापकांचे जीव ओतून शिकवणे, संपन्न ग्रंथालय या सर्वांमुळे आपोआपच शिस्त आणि कष्टाची सवय लागली आणि 'शॉर्टकट' कुठेही उपयोगाचा नसतो, हे मनावर ठसले.

कैलासजी १९८५ मध्ये मेकॅनिकल इंजिनिअर झाले आणि त्याच वर्षी 'कॅम्पस इंटरव्ह्यू'मध्ये 'बजाज ऑटो'ने त्यांची निवड केली. त्या दिवशीपासून आजतागायत सलग २६ वर्षे ते 'बजाज'च्या परिवारात आहेत. पहिली २ वर्षे आकुर्डीच्या प्लँटवर त्यांनी ट्रेनी इंजिनिअर म्हणून काम केले. १९८७ मध्ये त्यांना औरंगाबादमध्ये पाठविण्यात आलं. इथं मॅन्युफॅक्चरिंग, प्रॉडक्शन, मशिनिंग, असेंब्ली अशा विविध विभागांमध्ये काम करण्याची संधी त्यांना मिळाली. या प्रत्येक संधीचा त्यांनी सदुपयोग केला आणि ते नवनव्या गोष्टी शिकत गेले. सन २००० पासून एका-एका प्रोसेसच्या प्रमुख पदाची जबाबदारी त्यांच्यावर सोपविण्यास सुरवात झाली आणि २००५ मध्ये 'थ्री व्हिलर प्लँट'च्या 'हेड'पदाची जबाबदारी त्यांच्यावर टाकण्यात आली. ही जबाबदारी त्यांनी दोन वर्षे अतिशय समर्थपणे सांभाळली. या काळात वार्षिक २ लाख थ्री व्हीलरचे उत्पादन होत असे. दोन वर्षांच्या काळात त्याच यंत्रसामुग्री आणि मनुष्यबळाच्या आधारावर त्यांनी हे उत्पादन ३ लाख ३० हजारांवर नेऊन दाखविले. याचा खूप मोठा परिणाम व्यवस्थापनावर झाला. याच काळात सुरवातीला उल्लेख

केलेले कटु प्रसंग सुरू होते. व्यवस्थापनाने मोठा विश्वास दाखवीत या वेळी 'टू व्हीलर प्लांट'ची जबाबदारी त्यांच्यावर सोपविली त्याच बरोबर संपूर्ण औरंगाबाद युनिटच्या 'प्लँट ॲडमिनिस्ट्रेशन'ची जबाबदारीही त्यांच्यावर सोपविण्यात आली. ही फार मोठी संधी होती तशीच परीक्षाही. वातावरण खूपच तापलेले होते. 'आपल्या हातून कुलूप लागणार की बंद पडू पाहणाऱ्या प्रकल्पाला जीवदान मिळणार?' कैलासजीही तणावात होते. इथे त्यांच्या आजवरच्या तपस्येची परीक्षा होणार होती.

'बजाज'मधील औद्योगिक संस्कृती खूपच बिघडलेली होती. त्यामुळेच राजीव बजाज यांनी 'ते' विधान केलेले होते आणि औरंगाबादेतून युनिट गुंडाळण्याच्या हालचाली सुरू झाल्या होत्या. या पार्श्वभूमीवर कैलासजी कामाला लागले. 'बजाज'चे सीओओ श्री. प्रदीप श्रीवास्तवा यांचे मार्गदर्शन घेत त्यांनी नव्या जबाबदारीसाठी आखणी सुरू केली. हे खूप मोठं आव्हान होतं. कामगारांच्या मनात अस्थिरता निर्माण झालेली होती. त्यांच्या मनात विश्वास निर्माण करण्यासाठी प्रयत्न सुरू झाले. आधी कामगारांचा दृष्टिकोन बदलण्यासाठी विशेष प्रशिक्षणांना सुरवात करण्यात आली. 'आपला प्लँट भारतात सरस आहे. आपण वर्षाला १५ लाख मोटारसायकल आणि साडेचार लाख कमर्शियल व्हेईकल तयार करतो. आज आपण भारतात टॉपवर आहोत, पण आपण सुधारणा केल्या नाहीत तर आपली जागा धोक्यात येईल. अनेक मोठ्या कंपन्या भारतीय मार्केटमध्ये आपल्यावर मात करण्यासाठी टपून बसलेल्या आहेत. आपण संधी दिली तर वर्षभरातच आपण रसातळाला जाऊ. कंपनीच संपली, तर आपण कुठे जाणार?'... अशा आशयाच्या आवाहनांना कामगारांनी खूप सकारात्मक प्रतिसाद दिला. कंपनीला कामगारांची खरोखर खूप काळजी आहे, हे त्यांना सोदाहरण पटवून दिले. मध्यंतरी 'व्हीआरएस' जाहिर केली तेव्हाही त्यांच्या पुढील आयुष्यात दरमहा सरासरी आठ हजार रुपये त्यांच्या हाती पडतील, असे नियोजनही करून दिले. त्यामुळे कामगारांत विश्वास वाढू लागला. फ्लोअरवरून इंजिनिअर्सना मागे घेतले गेले आणि प्लँटची जबाबदारी कामगारांवरच टाकण्याचा प्रयोगही यशस्वी झाला. वाढीव जबाबदारी पेलू शकणाऱ्या कामगारांनी स्वतःहून पुढे यावे, या आवाहनाला ३३०० पैकी ७०० कामगारांनी प्रतिसाद दिला. त्यांना मार्गदर्शन देऊन त्यांची



परीक्षा घेतली आणि त्यातून ३०० जणांना पुढच्या प्रशिक्षणासाठी निवडले. या ३०० जणांना सॉफ्ट आणि हार्ड स्किल्सचे मार्गदर्शन करण्यात आले. विविध समस्यांना ते कशा प्रकारे सामोरे जाऊ शकतात, त्याची तपासणी करण्यात आली. कंपनीच्या सर्व विभागांचे खरे खुरे चित्र त्यांच्यासमोर ठेवण्यात आले. आता मागच्या २ वर्षांपासून विविध जबाबदाऱ्या स्वीकारलेले हे कामगारच कंपनीचा पूर्ण फ्लोअर सांभाळत आहेत. आपल्या डोक्यावर दुसरा कोणी नाही, या जाणिवेने कामगारवर्ग समाधानी झाला, तर फ्लोअरवरील कामांऐवजी खऱ्याखुऱ्या इंजिनिअरची कामे करायची संधी मिळाल्यामुळे इंजिनिअरवर्ग सुखावला. नुकताच नव्या वर्षासाठीचा करार करण्यात आला. एवढ्या शांत वातावरणात करार होण्याची ही पहिलीच वेळ! कैलासजी सांगतात, 'कामगार तिसऱ्या व्यक्तीकडे का जातो? त्याला आपल्याशी बोलून न्याय मिळाला नाही, तर तो बाहेरची मदत घेणारच. नव्या संरचनेत त्यांच्या भावना समजू घेण्यासाठी यंत्रणा उभी केली. त्यांचे समाधान होईल, हे पाहिले आणि आपोआपच बाहेरची मदत घेण्याचा क्रम संपला.' औरंगाबादची अर्थव्यवस्था बऱ्याच अंशी 'बजाज'वर अवलंबून आहे. 'बजाज' उत्तम रीतीने चालली, तर कामगारांबरोबरच शहराचा गाडाही व्यवस्थित चालतो. कामगारांनी याच भावनेतून साथ दिली आणि उत्तम कार्यसंस्कृतीची 'बजाज'मध्ये पुन्हा एकदा प्रतिष्ठापना झाली.

कैलासजी आपल्या आजवरच्या वाटचालीबद्दल समाधानी आहेत. कंपनीचे सीओओ श्री. प्रदीप श्रीवास्तवा व सामाजिक उत्तरदायित्व विभागाचे उपाध्यक्ष श्री. सी. पी. त्रिपाठी यांच्या पाठिंब्याचा आणि मार्गदर्शनाचा उल्लेख ते अतिशय अभिमानाने करतात. त्याच वेळी कंपनीत घडवून आणलेले बदल हे उत्तम टीम वर्कचे उदाहरण असल्याचेही ते विनम्रपणे नमूद करतात. आता निवृत्त झालेले श्री. आठल्ये आणि कार्यरत असलेले सर्वश्री फिरोदिया, मोहगावकर, पत्की, पिळणकर या सहकाऱ्यांच्या उत्तम सहकार्यामुळेच हे परिवर्तन शक्य झाल्याचे ते आवर्जून सांगतात.

'बजाज'ने आपल्यावर भरपूर विश्वास टाकल्याचा त्यांना सार्थ अभिमान आहे. आजवरच्या वाटचालीत अनेक कंपन्यांकडून भरपूर ऑफर्स आल्या. उत्तमोत्तम पॅकेजेसचे प्रलोभन दाखविण्यात आले, पण आपण 'बजाज'शीच प्रामाणिक राहिल्याचे सांगतानाच त्यामागची कारणमीमांसाही ते स्पष्ट करतात. 'बजाजसारखे वातावरण इतरत्र नाही. मी इथे ट्रेनी इंजिनिअर म्हणून जॉईन झालो. इथे मला प्रत्येक कामाची संधी देण्यात आली. कर्तृत्वाला वाव मिळाला. वाहनक्षेत्रात बायबल मानल्या जाणाऱ्या टोयाटोसह अनेक कंपन्यांच्या कार्यांची ओळख मला 'बजाज'च्याच माध्यमातून झाली. विविध कंपन्यांच्या सिस्टिम्स अभ्यासायला मिळतात. भरपूर एक्स्पोजर मिळतं. जगातल्या सगळ्या चांगल्या वाहन उद्योगांना भेट देण्याची संधीही या कंपनीमुळेच मिळाली. विविध उत्तमोत्तम आंतरराष्ट्रीय दर्जाच्या व्यवस्थापन संस्थांकडून व्यवस्थापनाचे धडे घेता आले. आमच्या एम.डीं.ना वाचनाचा छंद आहे. ते उत्तमोत्तम पुस्तकांचे संदर्भ सांगतात. त्यांनी आम्हाला आजवर ५-६ पुस्तकेही भेट दिलेली आहेत. मला इथे भरपूर संधी मिळाली. मी अत्यंत समाधानी आहे....' ही चर्चा सुरू असतानाही त्यांच्या हातात एक्हार्ट टोल् यांचे 'द पॉवर ऑफ नाऊ' हे पुस्तक होते ! ते पुस्तकही 'एम.डीं.नीच सुचविलेले होते!

ते विनम्रपणे म्हणतात, 'खूप काही सांगावे असा माझा अनुभव नाही. पण एकच सांगावंसं वाटतं

- शॉर्टकट्च्या मागे लागू नका. परिश्रमाला पर्याय नाही. सातत्यपूर्ण प्रयत्न करा, कमिटमेंट ठेवा, ध्येय ठरवा आणि चांगला परफॉर्मन्स द्या. आयुष्यात तुम्हाला भरपूर संधी मिळतील. तुम्ही नक्कीच मोठे व्हाल...'

आपल्या पतीबद्दल त्यांच्या पत्नी पिंकी झांझरी यांना अभिमान आहे. आपल्या २० वर्षांच्या आयुष्याबद्दल त्या समाधानी आहेतच, पण कैलासजींचा त्यांना सर्वात आवडणारा गुण म्हणजे, ते प्रत्येकाला वेळ देतात. कंपनीची टेन्शन्स घरी आणत नाहीत. कैलासजींना वाचनाचा छंद आहे. अनेक उत्तमोत्तम ग्रंथ त्यांनी वाचले आहेत. कुटुंबाबरोबर वेळ घालवणं त्यांना आवडतं, पण कुटुंबाबरोबर खूप धम्माल केल्याचे मात्र त्यांना आठवत नाही. यापुढे मात्र विविध कलांचा आस्वाद घेण्याचा आणि कुटुंबाला अधिक वेळ देत धम्माल करण्याचा त्यांचा मनोदय आहे !



श्री. कैलास झांझरी

उपाध्यक्ष, बजाज ऑटो, वाळुज एमआयडीसी, औरंगाबाद.



१९

मेंदीच्या पानावर...

सूरजमल नथमल मुथा

घरात कुठलाही मंगल प्रसंग असो, महिलांची तयारी सुरू होते ती हातावर रेखावयाच्या मेहंदीपासूनच. महिलांच्या भावविश्वाचा अविभाज्य घटक असलेली, तळहातांवर स्वप्नांप्रमाणे रेखाटली जाणारी लालचुटूक मेहंदी मुळात हिरवीगार असते. मेहंदीच्या पानांचे रूपांतर वस्त्रगाळ मेहंदीत करून 'गणपती छाप मेहंदी'च्या रूपात आपल्यासमोर आणणाऱ्या निर्मात्यांची ही कथा...

नथमलसेठ मुथा यांचे कादराबादमधील जैन किराणा स्टोअर १९५२ पासून चांगल्या पद्धतीने सुरू होते. जालनेकरांना लागणारे सगळे किराणा सामान तेथे मिळत असे. जालन्यात चांगलेच प्रसिद्धी पावलेले हे दुकान. या दुकानात साधारण १९७० पासून एक नवीच वस्तू विक्रीसाठी उपलब्ध झाली. मेहंदी. सणासुदीला, मंगलप्रसंगी महिलांच्या तळहातावर रेखाटण्याचा मान मिळविणारी मेहंदी या दुकानात विक्रीसाठी उपलब्ध होऊ लागली. राजस्थानातील सोजस येथून या मेहंदीची खरेदी होई आणि जालन्यात ग्राहकांना गरजेनुसार वजनावर विकली जाई. मुळातच चांगल्या दर्जाच्या या मेहंदीला जालन्यात हळूहळू मागणी वाढू लागली. मेहंदीचा व्यवसाय वाढू लागल्यानंतर पुढे 'जैन इंडस्ट्रीज' या नावाने १४ ऑक्टोबर १९७६ रोजी नव्या व्यवसायाची नोंदणी करण्यात आली. पण अजूनही ही मेहंदी जालन्यातच विकली जात होती.



व्यवसायात लक्ष घालण्याचे ठरविले आणि जालन्यापुरतीच मर्यादित राहिलेली मेहंदी ाचे ठरले. तो पहिला अनुभव श्री. सूरजमल ाठवतो. जालन्यातून २५ किलो मेहंदीची निघालेल्या सूरजमल यांनी औरंगाबादेत ात करूनही फक्त ५ किलो मेहंदी विकली ेहंदीची किंमत होती साडेचार रुपये किलो! ऊन ते जालन्यात परतले. आपला ब्रँड उत्तम आहे, की हातासरशी सारी मेहंदी क्री जाईल, ही त्यांची अपेक्षा फोल ठरली ती. पण नथमलसेठ खूप धीराचे होते. आपल्या मुलाला त्यांनी धीराचे चार शब्द समजावले आणि काही दिवसांतच ते

पुन्हा एकदा औरंगाबादेत आले. वडिलांचा अनुभव त्यांच्या उपयोगाला आला. पहिल्या वेळी ते फक्त जुन्या ओळखीच्या दुकानदारांकडेच गेले होते. या वेळी त्यांनी नवी दुकाने शोधली. आनंदाची बाब ही ठरली, की संपूर्ण २५ किलो मेहंदी विकली गेली ! मग सूरजमल यांना थोडा धीर आला. ८-१० दिवसांनी त्यांनी परत एकदा औरंगाबाद गाठले. नवी बाजारपेठ शोधली. आणखी विक्री झाली. वडील प्रोत्साहन देत. त्यांचा उत्साह वाढत असे. ते मेहंदीचा थैला घेऊन एसटी बसने औरंगाबादला येत. हळू हळू हा थैला मोठा होत गेला. आता मात्र त्यांनी सुटी मेहंदी विकण्याऐवजी ५० ग्रामची पाकिटे बनविली. अहमदाबादहून ते पाकिटे बनवून आणत आणि जालन्यात पॅकिंग करीत. आता हळूहळू वितरणाचे जाळे आणखी वाढविण्यास त्यांनी सुरवात केली होती. आपली सासुरवाडी असलेल्या बीडमध्ये जाताना ते पाकिटे घेऊन जात आणि तेथील दुकानदारांकडे ठेवत. मेहंदीची क्वालिटी तेथेही आवडू लागली. मग त्यांनी विविध शहरांतून मेहंदी पोहचविण्यास सुरवात केली. नागपूर, नांदेड, सोलापूर आणि मनमाड अशा चार दिशांच्या चार सीमांपर्यंत पुढच्या ३ वर्षांत त्यांनी आपले ६० वितरकांचे जाळे विणले.

मेहंदी लोकांच्या पसंतीला उतरली होती. खप वाढत होता. याच वेळी एक धोका त्यांच्या लक्षात आला. ते सोजसहून मेहंदी पावडर विकत आणत आणि जालन्यात फक्त पॅकिंग करीत. या मेहंदीत कुठलीही रसायने मिसळलेली नसत. अतिशय शुद्ध स्वरूपातील ही मेहंदी त्यामुळेच सर्वांच्या पसंतीस उतरलेली होती. पण तिकडून माल येतानाच भेसळ झाली तर काय, या विचारातून साधारण सन २००० पासून सूरजमल यांनी पावडरीऐवजी मेहंदीची पाने मागविण्यास सुरवात केली आणि पल्वलायजरच्या साहाय्याने त्यावरील प्रक्रिया रामनगरमधील 'जैन इंडस्ट्रीज'मध्ये करण्यात येऊ लागली.

अशीच आणखी ४-५ वर्षे गेली. पॅकिंगबद्दल त्यांनी नव्याने विचार केला आणि ४०, १००, २००, ४००, १००० अशा ग्रॅम्सच्या पॅकिंगमध्ये मेहंदी उपलब्ध करून देण्यास सुरवात झाली. या वेळीही त्यांनी अहमदाबादहूनच पाकिटे तयार करून आणली. ग्राहकांना उत्तम क्वालिटीबरोबरच उत्तम पॅकिंगही आवडते, त्यात आपण मागे राहायला नको, या जाणिवेतून हे पॅकिंग अधिक आकर्षक करण्यात आले. याच वेळी दुसराही एक मुद्दा समोर आला. तळहातांना रंगविणारी मेहंदी डोक्याला लावण्याचे प्रमाण अधिक वेगाने वाढू लागले होते. डोक्याला लावण्यासाठी खास 'हर्बल' मेहंदीचे उत्पादन त्यांनी सुरू केले. आवळा, शिकेकाई, ब्राह्मी, भृंगराज आदी घटकपदार्थांपासून ही मेहंदी तयार होते. याचे पॅकिंगही अधिक आकर्षक करण्यात आले.

श्री. सूरजमल मुथा यांच्या म्हणण्यानुसार सध्या गणपती छाप मेहंदीचा मार्केट शेअर ८० टक्के आहे. आपल्या वाटचालीत आपले भाऊ सुभाष, विनोद आणि विजय यांचे खूप मोठे योगदान असल्याचे ते आवर्जून सांगतात. नजीक भविष्यात हळदी पावडर, अगरबत्ती आणि बाम ही 'गणपती'ची नवी उत्पादने बाजारपेठेत येत आहेत. त्यावरील विकासप्रक्रिया सध्या सुरू आहे. मुथा कुटुंबीयांचे स्नेही जगदीश गुरू यांनी सुचविलेल्या 'गणपती' या ब्रँडनेमने आज मोठीच आघाडी घेतली आहे भविष्यातही हाच वेग कायम राहील, असा सूरजमल यांच्या कुटुंबीयांना विश्वास आहे.



श्री. सुरजमल मुथा, गणपती मेहंदी, मदन प्लाझा, अलंकार टॉकीजजवळ, जालना.



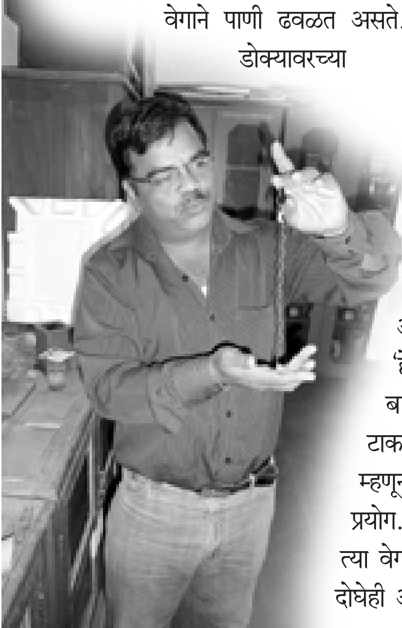
२०

प्रयोगशाळा 'संचालक' !

संजय बंडुलालजी टिकारिया

आपल्या प्रत्येक कृतीतून हा माणूस विद्यार्थ्यांचे हित साधण्याचा विचार करीत असतो. साधी 'प्रयोगशाळा सहायका'ची त्यांची नोकरी. इतरांप्रमाणे 'कुलूपबंद प्रयोगशाळेचा रखवालदार' ही भूमिका त्यांनी वठविली असती, तरीही त्यांना आज मिळतो तेवढाच पगार मिळाला असता. पण काही माणसं फक्त पगारासाठी नोकरी करीतच नसतात. ती आपल्या कामाच्या धुंदीत जगत असतात. अशी माणसं पुढे इतिहासावर आपलं नाव कोरून जातात...

आपण सीटीएमके गुजराती विद्यालयात प्रवेश करतो. आपल्याला प्रयोगशाळेत जायचे असते. इथली प्रयोगशाळा तिसऱ्या मजल्यावर आहे. प्रयोगशाळेच्या समोर आपण येतो आणि इथं काहीतरी वेगळंच काम होत असल्याचं जाणवू लागतं. विद्यार्थ्यांनी तयार केलेल्या काही रचना इथे प्रवेशद्वाराजवळच लावून ठेवलेल्या असतात. आपण आत जातो. प्रयोगशाळा सहाय्यक संजय टिकारिया यांचा टेबल समोरच लावलेला असतो. या टेबलवर एक भिरभिरे भिरभिरत असते. त्याची गंमत अशी असते, की ते पाण्याच्या बाटलीवर फिरत असते. त्या भिरभिऱ्याला जोडलेली तार बाटलीच्या आत फिरते असते. त्या तारेच्या तळाला लावलेला लाकडाचा आडवा तुकडा बाटलीतील पाण्याला चक्राकार वेग देत असतो. या वेगाने पाणी ढवळत असते. डोक्यावरच्या



पंख्याच्या वाऱ्याच्या झोतानुसार हे भिरभिरे फिरत असते. बाटलीच्या तळाशी चार लाकडी गोट्या असतात. लाकडी असूनही त्या पाण्याच्या वर तरंगत नसतात. साहजिकच पहिला प्रश्न असतो - 'हे नेमके काय?' टिकारिया उत्तर देतात, 'हे विज्ञानातील चार प्रयोगांचे प्रात्यक्षिक आहे.' बाटलीत पाणी आणि निळे रॉकेल एकत्र करून टाकलेले असते. रॉकेलची घनता पाण्यापेक्षा कमी म्हणून ते पाण्याच्या वर तरंगत असते. हा झाला पहिला प्रयोग. वाऱ्याच्या झोतानुसार भिरभिरे फिरत असते. त्या वेगाने पाणी ढवळले जाते आणि परस्परांच्या वेगाने दोघेही अथकपणे फिरतात. हा झाला दुसरा प्रयोग. पाणी

स्वतःभोवती वर्तुळाकार फिरताना भोवरा तयार होतो, हा तिसरा प्रयोग. लाकडाची घनता पाणी किंवा रॉकेलपेक्षाही कमी असते. तरीही या गोट्या तळाशी आहेत. कारण लाकडाचा गुणधर्म सच्छिद्रता आहे. या गोट्यांच्या छिद्रांमध्ये पाणी जाऊन त्यांची एकत्रित घनता रॉकेल आणि पाण्यापेक्षाही अधिक झाली आहे, म्हणून या गोट्या तळाशी आहेत. वापरून फेकून दिलेली पाण्याची बाटली, फेकून देण्यालायक स्वच्छता ब्रशची गंजलेली तार, १०० मिलिलिटर रॉकेल, ४०० मिलिलिटर पाणी आणि लाकडाच्या चार गोट्या व एक आडवा तुकडा एवढ्या मोजक्या आणि स्वस्त साधनांनी विज्ञानातील चार प्रयोग टिकारिया यांनी सिद्ध केले होते. भिरभिऱ्याची गंमत पाहता पाहता मुले हे चार प्रयोग आयुष्यभरासाठी शिकून जातात.

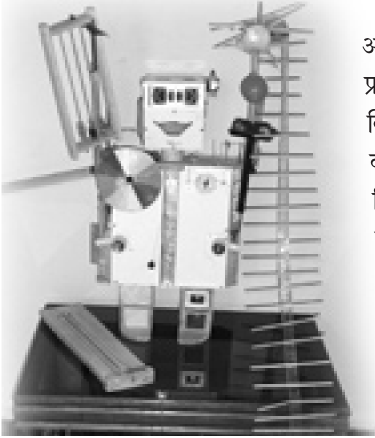
मुलांना घडविण्यात त्या त्या संस्थेतील प्रत्येक व्यक्तीची भूमिका महत्वाची ठरत असते. आपल्या कामात कोण स्वतःला किती झोकून देतो, विद्यार्थ्यांशी कसा समरस होतो, यावर विद्यार्थ्यांची प्रगती ठरत असते. शिक्षक महत्वाचेच असतात, पण शिक्षकांना जोड देणारे या प्रक्रियेतील सहाय्यक जेवढे उत्साही आणि प्रयोगशील, तेवढी विद्यार्थी 'घडण्या'ची प्रक्रिया अधिक प्रभावी होते. जालन्यातील सीटीएमके गुजराती विद्यालयातील संजय टिकारिया हे असेच अतिशय उत्साही व्यक्तिमत्त्व. 'प्रयोगशाळा सहाय्यक' या अतिशय साध्या जबाबदारीला त्यांनी दिलेला न्याय शिक्षण क्षेत्रात सुवर्णाक्षरांनी लिहून ठेवावा असा आहे. नव्या शैक्षणिक धोरणांमध्ये ज्या उदात्त धोरणांनी आनंददायी अभ्यासक्रमांची रचना केली जात असते, त्यांची अंमलबजावणी येथे अपेक्षेहूनही अधिक प्रभावी पद्धतीने होते. अशा व्यक्तिमत्त्वांची नोंद मग राष्ट्रीय पातळीवर घेतली जाते.

संजय यांचा जन्म १९ डिसेंबर १९६७ रोजी जालन्यात झाला. आज ते ज्या विद्यालयात नोकरी करीत आहेत, तिथेच त्यांचे वडील त्या काळी मुख्याध्यापक म्हणून कार्यरत होते. १९८४ मध्ये ते दहावी उत्तीर्ण झाले. अभ्यासातील त्यांची प्रगती यथातथाच असायची. दहावीनंतर त्यांनी घरीच एक छोटेसे किराणा दुकान सुरू केले. काही अडचणींमुळे या कुटुंबाला १९८७ मध्ये जालना सोडून चिखलीला जावे लागले. पण नशिबाची चक्रे पुन्हा फिरली आणि हे कुटुंब १९९१ मध्ये जालन्यात परत आले. हा काळ या सर्वांच्याच दृष्टीने खूप कसोटीचा होता. १९९२ मध्ये या विद्यालयात प्रयोगशाळा सहायकाची जागा रिकामी झाली होती. नियमानुसार कार्यवाही झाली आणि संजय टिकारिया येथे रुजू झाले. पुढच्या काळात त्यांनी बाहेरून परीक्षा देत १२ वी, बी.ए. आणि एम.ए.चे अभ्यासक्रम पूर्ण केले.

१९९२ ते २००६ या काळात त्यांची नोकरी सुरू होती. काही प्रयोगही सुरू होते. पण ते कुणाच्या नजरेत भरले नाहीत. २००६-०७ शैक्षणिक वर्षात एक घटना घडली आणि तेथून त्यांचे आयुष्य बदलले. त्यांच्या कर्तृत्वाला दाद मिळाली आणि त्यांचे कार्य देशाच्या नजरेत भरण्यास सुरवात झाली. दरवर्षी विज्ञान प्रदर्शनात विज्ञान शिक्षकांना त्यांचे प्रयोग सादर करण्याची संधी मिळत असे. २००६ मध्ये प्रथमच प्रयोगशाळा सहाय्यकांना आपले प्रयोग सादर करण्याची संधी मिळाली. त्यात संजय यांनी 'माझी छोटीशी प्रयोगशाळा' तेथे मांडली आणि या प्रयोगाला पहिले पारितोषिक मिळाले. हे कळताच जालना जिल्हा परिषदेचे मुख्याधिकारी डॉ. निपुण विनायक यांनी संजय यांना अभिनंदनाचे पत्र लिहिले आणि हा प्रयोग पाहण्याची इच्छा प्रदर्शित केली. संजय यांनी जिल्हा परिषदेत

जाऊन आपली प्रयोगशाळा सादर केली आणि तातडीने डॉ. निपुण यांनी जिल्ह्यातील सर्व विज्ञान शिक्षकांसाठी तत्काळ प्रशिक्षणाचे आयोजन केले आणि प्रत्येकाने आपल्या शाळेत अशी प्रयोगशाळा स्वतः तयार करण्याचा अध्यादेश काढला. यासाठी प्रशिक्षण देणार होते संजय टिकारिया. एक 'लॅब असिस्टंट' शिक्षकांना प्रशिक्षण देणार...! हा अनुभव थरारक होता. इथून संजय यांच्या कामगिरीची चर्चा सुरू झाली.

काय होते या 'माझ्या छोट्याशा प्रयोगशाळे'त? ही १०० प्रयोग आपल्या पोटात साठविणारी पेटी होती. महागड्या उपकरणांच्या मागे न लागता 'टाकाऊतून टिकाऊ' या सूत्राप्रमाणे त्यांनी विज्ञानाच्या मूलभूत संकल्पना स्पष्ट करणारे प्रयोग या पेटीतील साधनांपासून करता येणे शक्य होते. संजय यांच्या प्रयोगशाळेत एक 'खटपट पेटी' ठेवलेली होती. त्यात असंख्य साधने टाकलेली असत. त्यातून काहीही साहित्य उचलून कसलेही प्रयोग करण्यास मुलांना मुभा असे. याच खटपट पेटीतून ही प्रयोगशाळा उभी राहिली. पण या 'खटपटी'ची प्रेरणा कुठून मिळाली? याचे श्रेय ते आपल्या शाळेतील विज्ञान शिक्षक श्री. विद्यासागर यांना देतात. सरांनी एके दिवशी त्यांना प्रयोगशाळेत 'विलगकारी नरसाळ्या'चा प्रयोग लावण्यास सांगितला. दुर्दैवाने हे नरसाळे संजय यांच्या हातून फुटले. हे सांगण्यासाठी ते वर्गावर गेले, तर सरांना वाटले, प्रयोग तयारच आहे. मग मात्र संजय यांची धावपळ उडाली. ते पळत प्रयोगशाळेत आले. सलाईनचा एक तुकडा पडलेला होता. त्याचे व्यवस्थित कटिंग केल्यानंतर त्याचा आकार आणि उपयोग विलगकारी नरसाळ्यासारखा होऊ शकणार होता. मनात भीती होती, पण सरांनी तो प्रयोग चालवून घेतला आणि पर्यायांवर विचार करण्याच्या संजय यांच्या धडपडीला वाट मिळाली.



संजय म्हणतात, प्रयोग दाखवायला पैसाच लागतो असे नाही. याच भूमिकेतून वेगळ्या वाटेवरील प्रयोग सुरू झाले आणि यवतमाळला भरलेल्या विज्ञान प्रदर्शनातील प्रथम क्रमांकाने त्यांचा उत्साह वाढला. डॉ. निपुण यांच्या आग्रहावरून जालना जिल्ह्यातील शिक्षकांना आपल्या प्रयोगशाळेची गुपिते सांगितल्यानंतर साताऱ्यात आयोजित १२०० शिक्षकांच्या प्रयोगशाळेत संजय यांना पाचारण करून त्यांना ८ तासांचा अवधी देण्यात आला. तिथे या प्रयोगाने प्रभावित झालेल्या भरत जगताप यांनी पुण्यात 'एनसीईआरटी'चे संचालक अनिल बेडगे यांची भेट घेण्यास सुचविले. पुरस्कारप्राप्त पार्श्वभूमीमुळे त्यांना दोन मिनिटांचा वेळ मिळाला खरा, पण प्रभावित झालेले बेडगे सुमारे अडीच तास संजय यांच्याशी चर्चा करीत होते. लगेचच त्यांनी सध्याचे औरंगाबादचे उपसंचालक लक्ष्मीकांत पांडे यांना बोलावले आणि तत्काळ 'तज्ज्ञ मार्गदर्शका'चे नियुक्तीपत्र हातात ठेवले. त्यांना 'एनसीईआरटी'तर्फे विज्ञान शिक्षकांच्या प्रशिक्षण कार्यक्रमात तज्ज्ञ मार्गदर्शक म्हणून निमंत्रित करण्यात आले. आणि पुढे राज्याच्या २६ जिल्ह्यांत दर रविवारी जाऊन त्यांनी शिक्षकांना मोफत

प्रशिक्षित केले.

पुढच्या वर्षी अक्कलकुवा येथे भरलेल्या विज्ञान प्रदर्शनातही त्यांनी आपला प्रयोग सादर केला. या वेळी त्यांना दुसरा क्रमांक मिळाला. पण या वेळी त्यांच्यासाठी नवी संधी उपलब्ध होणार होती. भाभा अणुऊर्जा केंद्राशी संबंधित असलेल्या डॉ. होमी भाभा शिक्षण संस्थेतून त्यांना २००९ मध्ये ट्रेनिंगसाठी बोलावणे आले. हा मोठा सन्मान होता. या पाठोपाठ एशिया कॉमनवेल्थच्या ५० देशांच्या विज्ञान शिक्षक संस्थेचे सचिव डॉ. आगरकर यांनी त्यांना सिंगापूरच्या अभ्यास दौऱ्याची संधी दिली. १६ ते २३ नोव्हेंबर २०१० या काळात ते सिंगापूरला जाऊन आले. त्यांच्या प्रयोगशीलतेला मिळालेली ही दाद होती.

या दरम्यान विविध प्रदर्शनांतून त्यांचे अभिनव प्रयोग सुरूच होते. परभणीच्या विज्ञान प्रदर्शनात त्यांनी 'प्रयोग मानव' सादर केला. यंत्रमानवाच्या आकाराच्या या प्रयोगात भौतिकशास्त्रातील तब्बल २०० प्रयोग साठविलेले होते. यामध्ये प्रयोगाचे सारे साहित्य साठविलेले असायचे. या 'मानवा'चे वैशिष्ट्य हे होते की प्रयोगाची संपूर्ण कृती त्यात रेकॉर्ड केलेली होती. संबंधित नंबरचे बटन दाबले की त्या प्रयोगाची कृती ऐकविली जायची आणि त्या नुसार विद्यार्थ्यांनी प्रयोग स्वतः करून पाहायचे ! त्यांचा आणखी एक प्रयोग आहे - जादुई गणिती फळा. पहिली ते चौथीच्या गणितातील सर्व संकल्पना स्पष्ट करणाऱ्या या प्रयोगाची रचना एका छोट्याशा बॉक्समध्ये बंद होती. छोट्या बालकांचे मानसशास्त्र समजून घेत त्यांना कृतींद्वारे शिक्षण देणारे हे प्रयोग नक्कीच प्रशंसनीय ठरणारे आहेत.

त्यांची ही प्रयोगशीलता फक्त स्पर्धेतील उपकरणांपुरतीच मर्यादित नसते. त्यांच्या प्रयोगशाळेत त्यांनी अनेक प्रयोग केलेले आहेत. मागच्या चार महिन्यांपासून त्यांनी विद्यार्थ्यांच्या मदतीने एक रोपटे हवाबंद बाटलीत बंद केले आहे. विशेष म्हणजे बाहेरची हवा - पाणी नसतानाही हे रोपटे छान वाढत आहे आणि बाटलीच्या आत काही नवे जीवजंतू जन्माला आले आहेत. असाच आणखी एक प्रयोग आहे स्वच्छ फिल्टर्ड पाण्यात नालीच्या पाण्याचा एक थेंब टाकण्याचा. आज दोन महिन्यांनंतर हे पाणी पूर्णतः शैवालग्रस्त झाले आहे. त्यात जैविक चक्राच्या अनेक क्रिया पार पडल्या. याची सखोल शास्त्रीय माहिती तर त्यांच्याकडे नाही पण विद्यार्थ्यांच्या निरीक्षणासाठी हा प्रयोग खूपच उपयुक्त ठरणारा आहे. त्यांच्या प्रयोगशाळेतील माणसाची कवटी ही खरीखुरी आहे. साऱ्या प्रयोगशाळेत मुलांना मुक्त प्रवेश असतो. खेळण्याच्या तासाऐवजी शिक्षकांची परवानगी घेऊन प्रयोगशाळेत येण्याची इथे विद्यार्थ्यांना मुभा आहे. या विद्यालयाचे हे वैशिष्ट्य पूर्वीपासूनच राहिलेले आहे. आपल्या साऱ्या धडपडीला आपल्या विद्यालयाच्या व्यवस्थापनाची भरपूर मदत असल्याचे ते आवर्जून नमूद करतात. इथली प्रयोगशाळा इंटिरियर डिझायनरच्या सल्ल्यानुसार नव्हे तर प्रयोगशाळा सहाय्यकाच्या सल्ल्यानुसार बनलेली असल्याचे आणि हे आपल्या व्यवस्थापनाच्या आपल्यावरील विश्वासाचे प्रतीक असल्याचेही ते आवर्जून नमूद करतात.

इथले विद्यार्थी नित्यनियमाने नवनवीन प्रयोग करतात. त्यांना येथे प्रयोगांसाठीचा मंच खुला आहे. त्यांनी केलेले प्रयोग, निर्माण केलेल्या आकृत्या - मॉडेल्स सर्व विद्यार्थ्यांना पाहण्यासाठी ठळकपणे प्रदर्शित केले जाते. विज्ञानातील काही स्थायी प्रयोग येथे कायमस्वरूपी प्रदर्शित केले आहेत, त्यामुळे शिक्षकांचा त्या साठीचा वेळ वाचतो आणि प्रत्यक्ष कृतीवर त्यांना भर देता येतो. आपल्यातील १००

टक्के कौशल्य प्रयोगशाळेसाठी देण्याची संजय टिकारिया यांची धडपड वाखाणण्याजोगी आहे. या धडपडीतूनच त्यांनी दोन वेबसाईटही तयार केलेल्या आहेत. इच्छुकांना इंटनेटवर जाऊन टिकारिया यांची, त्यांच्या प्रयोगांची ओळख करून घेण्यासाठी ही उत्तम संधी ठरेल.

भविष्यात त्यांना 'टीएसव्ही'ची उभारणी करायची आहे. टीएसव्ही म्हणजे 'टिकारिया सायन्स व्हिजन.' कृषिविज्ञान केंद्राचे श्री. विजयअण्णा बोराडे यांच्या सहकार्याने खरपुडी परिसरात या कामांसाठी २ एकर जागा राखून ठेवण्यात आलेली आहे. या जागेत विज्ञानातील सर्व संकल्पना प्रत्यक्षात उतरविणारे एक उत्तम केंद्र उभारण्याचा त्यांचा मानस आहे. श्री. सुनील रायठठ्ठा त्यांच्या पाठीशी आहेत. अशा प्रकारच्या साधारण ३०० जणांच्या सहकार्यातून लवकरच हे केंद्र आकाराला येईल. हे केंद्र शैक्षणिक क्षेत्रात जालन्याची मान नक्कीच उंचावेल...!



श्री. संजय टिकारिया

सीटीएमके गुजराती विद्यालय, बस स्टँड रोज, जालना.



२१

'भाईश्री'

रमेशभाई छोटाभाई पटेल

काही माणसं खूपच निराळी असतात. अतिशय प्रतिकूल परिस्थितीशी झुंजत त्यांनी निर्माण केलेली साम्राज्यं पाहताना आपण थक्क होत जातो. एका छोट्याशा खेड्यात राहताना घरच्या गरिबीमुळे अन्नाच्या शोधात बाहेर पडलेल्या माणसाची ही चित्तथरारक कथा. दोनवेळच्या अन्नासाठी दिवसाचे सर्व तास राबलेल्या रमेशभाई पटेल यांचा आजचा 'भाईश्री' बनण्यापर्यंतचा झालेला प्रवास, कसलीही कारणे काढून वास्तवापासून दूर पळणाऱ्या निराशावादी वर्गासाठी नक्कीच मार्गदर्शक ठरणारा आहे...

अजिंठा - वेरूळ पाहण्यासाठी जाऊ इच्छिणाऱ्या त्या तरुणाने जालन्यात पहिले पाऊल टाकले. मोठं होण्याची स्वप्नं कायम मनाशी फुलविणाऱ्या या तरुणाला रेल्वे स्टेशन ते बस स्टँड या प्रवासात इतर काहीच दिसलं नाही. त्याला फक्त संधी दिसली. ही संधी होती दुकानदारांना - हॉटेलांमधून सुटा चहा विकण्याची. ही संधी मिळविण्यासाठी या तरुणाने आपले तोवरचे ज्ञान, कौशल्य, अनुभव पणाला लावले. पैसा तर जवळ कधीच नव्हता. पैसा बाळगणारा एक पार्टनर त्याने शोधला आणि छत्तीसगडमधून थेट जालना गाठले. आज ३६ वर्षांनी 'रमेशभाई छोटाभाई पटेल' या नावाचे परिवर्तन 'भाईश्री' या परम आदरणीय पदवीमध्ये झाले आहे. छत्तीसगडमध्ये असतानाही ते चहाच पाजत असत. फरक इतकाच आहे, की तेव्हा फक्त त्यांच्या मालकाच्या दुकानात येणाऱ्या ग्राहकांना ते हा चहा पाजत. आज दररोज ३० हजार किलो चहा बाजारपेठेत जातो आणि हजारो-लाखो लोक त्यांचा चहा पितात...! मागील तीन दशकांच्या अथक प्रवासाची ही कहाणी थक्क करणारी आहे.

या कहाणीची सुरवात होते १२ ऑक्टोबर १९५० रोजी गुजरातच्या आनंद जिल्ह्यातील बोचासन या पाच हजार लोकवस्तीच्या गावापासून. गावातील छोटाभाई पटेल या अत्यंत हलाखीच्या स्थितीत आयुष्य काढणाऱ्या शेतकऱ्याच्या घरी रमेशभाईंचा जन्म झाला. घरची अतिशय गरिबी. शेतात जे पिकत असे, त्यातून घराच्या प्राथमिक गरजा भागत. या गरिबीमुळं घरात कायम तणाव असे. बोचासनपासून १५ किलोमीटरवर नारगावमध्ये



त्यांची आत्या राहत असे. छोटाभाईंनी आपल्या मुलाला शिक्षणासाठी म्हणून आपल्या बहिणीकडे पाठविले. १०वी पर्यंतचे शिक्षण झाले. पुढे शिकायची इच्छा होती पण घरची परिस्थिती तशी नव्हती. आत्याच्या घरी तरी किती वर्षे राहणार? त्यांचा कामधंद्याचा शोध सुरू झाला. ही गोष्ट १९६५ ची. त्यांचा एक गाववाला कलकत्त्यात राहत असे. तिथल्या एका चहा कंपनीत तो काम करीत असे. कलकत्त्यात काहीतरी कामधंदा निश्चित मिळेल, असे त्याचे म्हणणे होते. रमेशभाईंनी त्याच्यावर विश्वास ठेवला आणि त्याच्या सोबत थेट कलकत्ता गाठले. तिथे गेल्यानंतर आपल्या मालकाकडे तो रमेशभाईंना घेऊन गेला. ओळख करून दिली आणि कामाची गरज सांगितली. त्यांनाही हा चुणचुणीत 'पोरगा' आवडला. सेठनी काम समजावून सांगितले, 'चहा बनवायचा. आल्यागेल्यांना चहा पाजायचा. चहाचे साहित्य धुवून जागेवर ठेवून द्यायचे.' पगार ठरला - दोन वेळचे जेवण आणि रात्री झोपण्यासाठी जागा...! ही नोकरी सुरू झाली आणि रमेशभाईंना 'दररोज दोन वेळ पोटभर जेवणाचे सुख' अनुभवायला मिळू लागले. १५ महिने हा दिनक्रम चालू होता. याच काळात गरजेप्रमाणे त्यांनी 'सेठ'चे कपडेही धुतले !

या सेठकडे चहा खरेदी करण्यासाठी देशभरातून व्यापारी येत. त्यातच एक होते बिलासपूरच्या आसाम टी कंपनीचे जयंतीभाई पटेल. त्यांना हा 'पोरगा' आवडला. त्यांनी रमेशभाईंना ऑफर दिली - वार्षिक ६०० रुपये पगार. दरवर्षी १०० रुपयांची पगारवाढ. तेव्हा पगार वार्षिक भाषेत मोजला जात असे. वार्षिक ६०० म्हणजे दरमहा ५० रुपये. १९६७ च्या अखेरीस रमेशभाईंनी कलकत्ता सोडले आणि छत्तीसगडमधील बिलासपूर येथे जयंतीभाई पटेल यांच्याकडे ते रुजू झाले. जयंतीभाईंचे चहाचे दुकान रेल्वे स्टेशनच्या जवळ होते. जवळजवळ ७ वर्षे त्यांनी जयंतीभाईंकडे काम केले. या काळात त्यांना चहाच्या व्यवसायातील खाचा-खोचा कळू लागल्या. शिवाय, रेल्वे स्टेशनच्या परिसरातच दुकान असल्यामुळे रेल्वेचे ड्रायव्हर, गार्ड, तिकीट तपासणीस यांच्याशी ओळखीही वाढल्या. एकदा असाच गप्पांतून विषय निघाला आणि या मंडळींनी आपल्यासोबत 'फ्री'मध्ये तिरुपतीला येण्याचे निमंत्रण रमेशभाईंना दिले. त्यांच्याही मनात आले, योग येतो आहे तर जाऊन येऊ.

हा काळ साधारण १९७४ च्या मध्यावरचा. तिरुपतीला सर्व जण पोहोचले. दर्शन वगैरे आटोपून परतीच्या मार्गावर निघाले. मधूनच ठरले, इथपर्यंत आलोच आहोत तर वेरूळ - अजिंठा पाहून घेऊ. अजिंठ्याला जाण्यासाठी ते जालना स्टेशनवर उतरले. त्या वेळी फारशी गजबज नव्हती. स्टेशनवरून चालत चालतच ते स्टँडकडे निघाले. वाटेत चहाची दुकाने, टपऱ्या, हॉटेल्स दिसत होती. काही किराणा दुकानेही दिसत होती. अर्जुनाला स्वयंवराच्या वेळी जसा पक्ष्याचा फक्त डोळा दिसत होता, तसे या वाटचालीत सर्व ठिकाणी त्यांना फक्त चहाचे पुडेच दिसत होते ! हा 'लिप्टन' कंपनीचा चहा होता. शिवाय 'ब्रुक ब्रँड'चेही पुडे काही ठिकाणी दिसत. ते कलकत्त्यात किंवा बिलासपूरमध्ये जो चहा वापरत, तो सुट्टा - अनब्रँडेड - चहा इथे कुठेच दिसला नाही. त्यांच्या मनाने या गोष्टीची नोंद घेतली आणि निष्कर्ष निघाला - चहाच्या व्यवसायासाठी हे मार्केट उत्तम आहे !

जालन्यातील चहाच्या व्यापाराची संधी, हाच एकमेव ध्यास मनाशी घेऊन ते बिलासपूरला परतले. सहा - सात वर्षांचा चहाच्या व्यवसायातील अनुभव गाठीशी आला होता. आता मनातील जिद्दीला फक्त आर्थिक जोड मिळण्याची गरज होती. आर्थिक दृष्टीने बरी परिस्थिती असलेल्या

आपल्या सोबतच्याच एका मित्राला - किरणभाई पटेल यांना - त्यांनी 'फायनान्सर' म्हणून तयार केले. मित्रही गुंतवणुकीला तयार झाला. जयंतीभाई पटेल यांना त्यांनी मनातील इच्छा सांगितली. प्राथमिक खरेदी करून दोघांनी बिलासपूर सोडले आणि १९७४ च्या डिसेंबर महिन्यात त्यांनी जालना गाठले. जवळ सामान. शहरात ते नवखे. पण एक छोटासा आधार होता. रमेशभाईंच्या बोचासन गावातील एक मुलगी - जसोदाबेन - जालन्यात दिलेली होती. तिचा पत्ता शोधत दोघे त्या घरी पोहोचले. ते घरही होते जयंतीभाई पटेल यांचे. या जयंतीभाईंनी आगंतुक पाहुण्यांना एक-दोन दिवस आश्रय दिला आणि या काळात त्यांना नवी जागा पाहून देण्यासाठी मदतही केली. दोन दिवसांनी रेल्वे स्टेशनजवळच्या 'मदन निवास' या इमारतीत त्यांनी एक खोली भाड्याने मिळविली आणि रमेशभाई 'मार्केटिंग'साठी बाहेर पडले.

बिलासपूरच्या जयंतीभाई पटेल यांचे एक नातेवाईक जळगाव येथे चहाचा व्यवसाय करीत. प्रारंभी त्यांच्याकडून चहा खरेदी करण्याचे रमेशभाईंनी ठरविले होते. त्यानुसार दिनक्रम सुरू झाला. एवढ्या दिवसांचा ब्रँडेड चहाचा अनुभव घेतलेले चहावाले, दुकानदार हा नवा चहा ठेवण्यास तयारच होईनात. मग त्यांनी नवाच परिपाठ सुरू केला. ते भल्या सकाळी चहाचे पुडे तयार करायचे. दुकानांतून नेऊन ठेवायचे. 'वापरून पाहा. आवडला तर पैसे द्या' असे सांगायचे आणि निघून यायचे. संध्याकाळी परत जात तेव्हा काही जणांनी तो चहा वापरून पाहिलेला असे. चहाची चांगली चव आणि ब्रँडेड चहापेक्षा कमी किंमत यामुळे त्यांना हा चहा खरेदी करण्यात काहीच अडचण वाटत नसे. अशा प्रकारे चहाची विक्री सुरू झाली आणि हळूहळू सर्वांमध्ये चर्चा पसरत ती वाढू लागली. आता ते आठवड्यातून दोन वेळा जळगावला जात आणि चहा घेऊन परत येत.

अशा प्रकारे 'होलसेल'मध्ये मिळणारा सुटा चहा आपल्या घरात येतो तसा नसतो. चहाच्या व्यवसायात 'ब्लेंडिंग' महत्वाचे असते. चहाच्या अनेक जाती असतात. काहींची चव चांगली असते, काहींमुळे रंग छान येतो. काहींमुळे चहा घट्ट वाटतो. अशा वेगवेगळ्या दर्जाचा चहा आणून त्याचे चवीनुसार योग्य प्रमाणात मिश्रण करणे म्हणजे 'ब्लेंडिंग.' या विषयात रमेशभाई तरबेज झालेले होते. त्यांच्या या आगळ्या चवीमुळे या चहाची लोकप्रियता भरपूर वेगाने वाढू लागली. सकाळी चहाची विक्री झाल्यानंतर दुपारचा थोडासा वेळ मोकळा असे. या वेळेचा सदुपयोग त्यांनी ओळखीपाळखी वाढविण्यासाठी, विविध लोकांशी संबंध वाढविण्यासाठी करायचे ठरविले. ते कधी रिक्षावाल्यांना हिशेब लिहिण्यात मदत करीत. कधी दुकानदारांशी गप्पा मारीत. कुणाला पत्र लिहून देत. हळू हळू बिझनेस वाढत होता. दोन वर्षे, म्हणजे १९७६ च्या अखेरपर्यंत हा परिपाठ चालला. त्यांनी एव्हाना सायकल विकत घेतली होती. प्रारंभीपासून एक हमाल त्यांनी ओझी वाहण्यासाठी सोबत ठेवलेला



होताच. त्याच्यासोबत जात, ते सायकलवर पुडे पुरवीत आणि संध्याकाळी पैसे गोळा करीत. माल आणून विकायचा आणि खर्च काढून किमान नफा मिळवायचा, या मध्ये ब्रँडेड चहाच्या तुलनेत या चहाची किंमत ५ ते ६ रुपये कमी असे. त्या काळात ही रक्कम बरीच मोठी असे. त्यामुळे हॉटेल, दुकानांमध्ये चहाची मागणी वाढली आणि व्यवसाय वाढीची चिन्हे रमेशभाईंना दिसू लागली.

पंचवटी हॉटेलसमोर जिथे अन्नपूर्णा कचोरीचे दुकान आहे, तिथे रमेशभाईंनी एक जागा भाड्याने घ्यायचे ठरविले. भाडे होते दरमहा ११० रुपये. इथे त्यांनी रिटेल काउंटरची सुरवात केली. नेहमीप्रमाणे सकाळी ते शहरभर चहा पोहचवीत. दुपारी १२ वाजता हे रिटेल काउंटर सुरू करीत. हा काउंटर दिवसभर चालू राही. आत त्यांनी मदतीसाठी एक माणूस नोकरीवर ठेवला. त्यांचं नाव शब्बीरमियाँ. हॉटेलमधील अनुभवाचीच पुनरावृत्ती येथेही झाली. लोकांनी या स्वस्त पण दर्जेदार चहाचा पर्याय आधी चाखून पाहिला आणि आवडल्यानंतर स्वीकारण्यास सुरवात केली. त्यांचा चहा हळूहळू 'रमेशभाईकी चाय' बनला ! ग्राहक वाढू लागले. जालन्यातील व्यवसाय बऱ्यापैकी स्थिरस्थावर झाला. आता रमेशभाईंना बाहेरची बाजारपेठ खुणावू लागली. त्यांनी आपल्या 'पार्टनर'वर काउंटरचे काम सोपविले आणि ते बाहेर पडले. सोमवारी रांजणी, नेर, सेवली, मंगळवारी गेवराई, बुधवारी परतूर, गुरुवारी अंबड, शुक्रवारी बदनापूर आणि शनिवारी ते पाचोडला जात. त्या परिसरातील मार्केटमध्ये जालन्याच्याच प्रयोगाची पुनरावृत्ती करीत. रविवारी मात्र ते जालन्यातच थांबत. बाजारात पलंग मांडून त्यावर चहा ठेवून तो विकत ! आपल्या दुकानात त्यांनी आणखी तीन जणांना कामावर ठेवले. मोहन, काशीनाथ आणि लक्ष्मीकांत. हे सगळे त्यांचे त्या धडपडीच्या काळातील साथीदार. ही धडपड सुरू होती तोवर १९७८ चे वर्ष उजाडले होते.

खरे तर रमेशभाईंचे लग्न १९७२ मध्येच झाले होते. पण नशीब अजमावण्याच्या खेळात त्यांनी आपल्या पत्नीला गावीच ठेवले होते. व्यवहार वाढू लागला आणि माणसांची गरज भासू लागली, तेव्हा आपल्याच गावातील उमेशभाई, वीरेंद्रभाई, जनकभाई आणि नवीनभाई या चौघांना जालन्यात आणण्याचे त्यांनी ठरविले. याच वेळी त्यांनी पाणी वेशीजवळच्या बनकर वाड्यात ४ खोल्यांचे घर भाड्याने घेतले. वरच्या दोन खोल्यांत हे पती - पत्नी राहत आणि खाली त्यांचे चार सहकारी. या सर्वांच्या जेवणाखाण्याची - कपडे धुण्याची व्यवस्था रमेशभाईंच्या पत्नी स्वतः करीत. वाढीव मनुष्यबळामुळे त्यांनी अजून एक रिटेल काउंटर वाढविण्याचे ठरविले आणि दाणा बाजारात हा रिटेल काउंटर सुरू झाला.

दोन रिटेल काउंटर विश्वासातील माणसं सांभाळत आणि जालन्याबाहेरील विस्तारासाठी रमेशभाई सतत फिरत राहत. अशा फिरण्यातून त्यांनी माणसं जोडली. गावोगावचे दुकानदार, चहावाले यांनाच आपल्या चहाचे 'रिटेलर' म्हणून उभे केले. त्यानंतर त्यांनी आठवडी बाजारावर लक्ष केंद्रित केले. जालन्यातील पलंगावर चहा विकण्याचा प्रयोग त्यांनी या बाजारातही यशस्वीपणे केला. हळू हळू सगळीकडे चहाची चव आवडत गेली आणि मागणीही वाढू लागली. विक्री वाढू लागली, तसे त्यांच्या मनात पुन्हा एकदा कलकत्त्याचे विचार येऊ लागले. कलकत्ता सोडून अनेक वर्षे झाली असली, तरी आपल्या पहिल्या अन्नदात्यांशी - ए. के. पटेल यांच्याशी - त्यांचा ऋणानुबंध कायम होता. त्यांचा पत्रव्यवहारही चालू होता. जळगावऐवजी कलकत्त्याची खरेदी अधिक किफायतशीर राहील या

भूमिकेतून त्यांनी ए. के. पटेल अँड कंपनीशी संपर्क साधला. त्यांनाही खूप आनंद झाला. व्यवहाराची बोलणी झाली. माल खरेदी करायचा. ठरलेल्या मुदतीत पैसे फेडायचे. मुदतीत पैसे आले नाहीत, तर व्याज सुरू. या व्यवहारामुळे अधिक किफायतशीर दरात उत्तम दर्जाचा चहा विकणे रमेशभाईंना शक्य होऊ लागले. आता विस्ताराची निकड त्यांना वाटू लागली. अक्षरशः गावोगाव फिरत त्यांनी वितरक उभे केले. ते माल देत. पुढच्या खेपेला पैसे मागत. काही जणांनी पैसे बुडवले. त्या गावी त्यांनी दुसरी माणसं उभी केली. हे करताना त्यांनी एक सूत्र पाळले, एका गावात एकच वितरक नेमला.

हा व्याप वाढवता वाढवता साधारण १२ वर्षे सरली. १९९० साल उजाडले. आता पार नांदेड, लातूर, बीड, औरंगाबाद या साऱ्या परिसरात चहा पोहचू लागला होता. तेव्हा पहिल्यांदा कल्पना आली, आता चहाला नाव दिले पाहिजे. एवढी वर्षे पाकिटातून सुटा चहा विकताना फक्त चहाची विक्री एवढाच विषय डोळ्यांसमोर असे. आता 'ब्रँडनेम'चा विचार सुरू झाला. त्या वेळी टीव्हीचे गावोगावी नुकतेच आगमन झाले होते. फक्त दूरदर्शन वाहिनी दिसत असे आणि त्यावरील मालिकांचा प्रेक्षकांवर चांगला प्रभाव असे. त्या काळात 'विक्रम और वेताल' नावाची सिरियल खूप गाजत होती. त्यातील 'विक्रम' हे नाव लोकांच्या पसंतीस नक्की पडेल, या विश्वासाने रमेशभाईंनी आपल्या चहाचे नामकरण केले 'विक्रम चहा' !

१९९० ते १९९५ या पाच वर्षांत रमेशभाईंनी विस्ताराऐवजी वितरणप्रणालीत शिस्त आणण्याचा प्रयत्न केला. या काळात त्यांनी फारसे नवे वितरक नेमले नाहीत. त्याआधीही असे लोक नेमताना आणि निवडताना ज्यांना बिझनेसची गरज आहे आणि जे प्रामाणिक आहेत, अशांनाच हेरून निवडत असत. आता या सर्वांना शिस्त लावण्याची गरज होती. काही जण अकारण अधिक स्टॉक मागवून ठेवून देत. काही जणांकडून वेळेत पैसा येत नसे. पैसा येण्याची निश्चित अशी मुदतच नव्हती. नव्या रचनेत त्यांनी मालाचा पुरवठा आणि विक्रीची सांगड घालण्यास सुरवात केली. पैसा देण्यासाठी ३० दिवसांची मुदत घालून दिली. मुदतीत पैसे आले नाहीत, तर नवा स्टॉक मिळायचा नाही. या 'अनुशासन पर्वा'मुळे कंपनीच्या कामात शिस्त आली आणि अकारण येणारा आर्थिक ताणही दूर झाला.

या काळात त्यांनी आणखी एक प्रयोग केला. छोट्या ग्राहकांसाठी ५० पैसे आणि १ रुपयाचे पॅकिंग बाजारात आणले. याशिवाय पाव, अर्धा, एक किलोचे पॅक उपलब्ध होतच होते. या छोट्या पॅकिंगसाठी त्यांनी ॲटोमॅटिक यंत्रे आणली. नाथबाबा गल्लीत सुमारे ८००० चौरस फुटांच्या जागेत पॅकिंगचे स्वतंत्र युनिट चालू झाले. १९९५ - ९६ च्या सुमारास या युनिटची क्षमता कमी पडू लागली, तशी जवळच्याच देवमूर्ती गावात दत्तमंदिरासमोर स्वतःची १० हजार चौरस फुटांची जागा त्यांनी खरेदी केली आणि तेथे ऑटोमॅटिक प्लँट उभा केला. इथे सर्व छोटी मोठी पाकिटे मशिनवरच पॅक होऊ लागली. सात- आठ वर्षांतच ही जागाही कमी पडू लागली. मग जालना शहरापासून जवळच बोरखेडी येथे २००५ मध्ये मोठे युनिट उभारले आणि तेथे पाव, अर्धा आणि एक किलोच्या पॅकिंगची पूर्णतः ॲटोमॅटिक मशिन्स बसवली.

साधारण १९८८ पर्यंत ते एकाच चवीचा चहा विकत. पण हळू हळू ग्राहकांच्या अपेक्षा आणि मागणी वाढत गेली आणि काही काळातच एक एक वाढत ७ ब्रँड त्यांनी बाजारात आणले.

सर्वाधिक विकला जाणारा विक्रम, त्याखालोखाल लायन, तितली, रूपा, सुरभी हे पाच सामान्य ब्रँड आणि विक्रम गोल्ड व तितली प्रिमियम हे प्रिमियम ब्रँड आज बाजारपेठेत उपलब्ध आहेत. मागील ३५ वर्षांपासून त्यांचा चहा वापरणारे अनेक ग्राहक आजही आहेत. 'विक्रम' चहाने आज राज्याची बाजारपेठ चांगल्या प्रकारे व्यापलेली आहे. इथे आजघडीला दररोज सुमारे ३० हजार किलो चहाचा व्यवहार होतो. एकेकाळी ए. के. पटेल अँड कंपनीत येणाऱ्या ग्राहकांना चहा पाजणारे आणि जालन्यात आल्यानंतर प्रारंभी दररोज ३ किलो चहा विकणारे रमेशभाई आज हजारोंच्या घरात चहा पोहोचवीत आहेत.

हा प्रवास साधा सरळ नव्हता. अतिशय खडतर परिस्थितीतून जात त्यांनी आजचे यश मिळविले आहे. सन २००३ पासून त्यांनी आपल्या व्यवहाराची जवळजवळ सर्व सूत्रे आपल्या मुलाकडे - भावेशभाईंकडे - सोपविली आहेत. वयाच्या पन्नाशीतच आपला व्यवसाय मुलाच्या हाती सोपविणाऱ्या आणि साठीतच निवृत्तीकडे वाटचाल करीत असलेल्या रमेशभाईंना एक प्रश्न विचारला, 'अनेक जण अगदी जख्ख वृद्ध होईपर्यंत आपल्या व्यवसायाची सूत्रे मुलाकडे सोपवीत नाहीत, असे आम्ही पाहतो. तुम्ही हे कसे करू शकलात?' त्यावरचे त्यांचे उत्तर सर्व पित्यांनी लक्षात ठेवावे असे आहे. ते म्हणाले, 'भावेशभाईला मी माझा मुलगा मानत नाही. मित्र मानतो. त्या विश्वासाने त्याच्याकडे व्यवहार सोपविला आहे' !

त्यांचे पुत्र भावेशभाई २००३ नंतर या व्यवसायात पूर्णपणे उतरले आणि व्यवसायाने नवे पंख लावून विहार करण्यास सुरवात केली. आधी फक्त चहाच्या व्यवसायात असणारा हा ग्रुप आता त्याशिवाय ९ वेगवेगळ्या क्षेत्रांमध्ये कार्यरत आहे. या ग्रुपला आता नाव आहे - 'भाईश्री'. एखाद्या व्यक्तीला आदराने 'भाई' म्हणून संबोधले जाते. तो आदर आपुलकीतून वाढला, म्हणून त्याला 'श्री' जोडले. रमेशभाईंच्या प्रती भावेशभाई आणि सर्व डीलर्सना असलेल्या आदराचे प्रतिक म्हणून या संपूर्ण परिवारातर्फे रमेशभाईंना 'भाईश्री' पदवी बहाल करण्यात आली आणि ग्रुपचेही नामकरण झाले - 'भाईश्री ग्रुप'.

रोटी - कपडा - मकान या सामान्य माणसाच्या गरजा आहेत. या सर्व गरजांना पुरे पडण्यासाठी त्याच्याशी संबंधित व्यवसायात उतरण्याचा निर्णय आपण घेतल्याचे भावेशभाई सांगतात. २००५ मध्ये औरंगाबादेत त्यांनी 'ट्रिनिटी स्नॅक्स प्रा. लि.'ची सुरवात केली. 'उमंग' ब्रँडखाली या वस्तू आज बाजारपेठेत उपलब्ध आहेत. दरमहा ८० टनांचे उत्पादन येथून होते. २००७-०८ मध्ये लक्ष्मी कॉटस्पिन नावाने जालन्यात राजुरी स्टीलच्या सहकार्याने त्यांनी जिनिंग मिल सुरू केली. पुण्यात २००७-०८ मध्ये 'लोटस बिझनेस स्कूल'ची स्थापना झाली. यामध्ये लंडन आणि अमेरिकेतील काही विद्यापीठांशी करार करून विविध क्षेत्रांतील व्यवस्थापनाच्या पदव्यांचा अभ्यास केला जातो. शेअर ट्रेडिंगच्या व्यवहारात काम करण्यासाठी जे. के. सिक्युरिटीज प्रा .लि. ही १४ वर्षे जुनी कंपनी त्यांनी ताब्यात घेतली. औरंगाबादेत रिअल इस्टेटमध्ये काम करण्यासाठी 'भाईश्री व्हेंचर्स'ची स्थापना करण्यात आली. सोयाबीनपासून पशुखाद्य तयार करण्यासाठी पार्वती सॉल्व्हंट प्रा. लि. ही कंपनी २००९ मध्ये आकाराला आली. गुजरातमधील रमेशभाई यांचे जन्मगाव असलेल्या बोचासन या गावाचा तालुका असलेल्या बोरसद येथे 'भाईश्री असोसिएट्स अँड डेव्हलपर्स' या कंपनीची २००९

मध्ये स्थापना करण्यात आली. इथे सध्या मॉलची उभारणी सुरू असून येथे भाईश्री मेडिकल व रिसर्च फाउंडेशनही उभे राहणार आहे. गुजरातेत अहमदाबाद येथे 'कलर फ्लेक्स लि.' ही पॅकेजिंगमधील १५ वर्षे जुनी कंपनी त्यांनी २००८ मध्ये विकत घेतली. जळगावमध्ये २०१०च्या अखेरीस 'भाईश्री फुड्स प्रा. लि.' या कंपनीची पायाभरणी झाली आहे. इथे 'रेडी टू कुक' पदार्थ तयार होणार आहेत. याशिवाय खान्देशातील प्रसिद्ध अशा नागली पापडासह अनेक पदार्थ व्यवस्थितरीत्या पॅक करून बाजारपेठेत आणले जाणार आहेत. गुजरात टी ट्रेडर्स प्रा. लि. या नावाने सातारा परिसरात एक वर्षापूर्वी पवनऊर्जा प्रकल्प उभारण्यात आला असून दोन वर्षांपासून ग्लोबल सॉफ्टेक सोल्यूशन्स या नावाने गरजू मुलांना सॉफ्टवेअर डेव्हलपमेंटचे प्रशिक्षण दिले जात आहे.

आपल्याबरोबर सर्वांचाच विकास घडवून आणण्यात रमेशभाई जागरूक असतात. एकेकाळी त्यांच्या कार्यालयात काम करणारा साध्यातील साधा कर्मचारीही आज महत्वाचे पद भूषवीत आहे. ही वाटचाल करीत असताना रमेशभाईंनी काही तत्वे प्राणापलीकडे जपली. ग्राहकाला तो मोजत असलेल्या पैशाचा १०० टक्के मोबदला मिळालाच पाहिजे, हा त्यांचा कटाक्ष आहे. मन लावून, निष्ठेने एखादे काम केले तर यश नक्की मिळते हे सांगत असतानाच 'स्वप्नं नेहमीच मोठी ठेवा. ती पूर्ण करण्यासाठी स्वतःला झोकून द्या. ती नक्की पूर्ण होतील' असे ते म्हणतात. 'आपण कधीही कोणाशीही अरेरावीने बोललो नाही. उलट उत्तर दिले नाही. कधी वाद घातला नाही. चूक नसतानाही चूक मान्य केली. झुकायला शिकलो म्हणून खूप काही कमावले,' हे आपल्या आयुष्याचे तत्वज्ञान ते सहजपणे सांगून जातात.

सध्या ते कच्च्या मालाच्या खरेदीत लक्ष घालतात आणि फॅक्टरीकडे लक्ष ठेवतात. आपल्या जन्मभूमीबरोबरच आपल्या कर्मभूमीचे ऋण ते मानतात. या ऋणातून उतराई होण्याचा त्यांचा सातत्याने प्रयत्न असतो. मागील ५ वर्षांपासून ते जालन्यात सामुदायिक विवाह सोहळा आयोजित करतात. आजवर ३०० जोडप्यांचे संसार या सोहळ्यातून सुरू झालेले आहेत. उदयपूरच्या नारायण सेवा संस्थानतर्फे चालविण्यात येणाऱ्या उपक्रमांतर्गत आजवर ४०० मुलांना उदयपूरला पाठवून त्यांचा उपचारांसह सर्व खर्च रमेशभाईंनी उचललेला आहे. कमावलेल्या पैशाचा सदुपयोग व्हावा अशी त्यांची धडपड असते. आपल्या जन्मगावी त्यांनी एक शिक्षणसंस्था उभारली आहे. गरीब मुलांना शिकताना अडचण येऊ नये, याकडे इथे लक्ष दिले जाते.

जालना शहराच्या सर्वात मोठ्या समस्येच्या सोडवणुकीचा उल्लेख इथे आवर्जून करावासा वाटतो. जालना शहराचा पाणीपुरवठा घाणेवाडी तलावातून होतो. हा पुरवठा अत्यंत अपुरा आहे. स्वातंत्र्याआधीच्या काळात बांधलेला हा तलाव. त्यात एवढ्या वर्षांत भरपूर गाळ साठल्यामुळे पाण्याचा पुरेसा साठा होत नाही. त्यामुळे उन्हाळ्यात गावात टँकरने पाणी पुरविले जाते. २०१० मध्ये टँकरद्वारे पाणी दिले जात असताना एक दृष्य त्यांना दिसले. दिवस भरत आलेली एक गरोदर भगिनी टँकरभोवतीच्या निष्काळजी गर्दीतून आपल्या दोन्ही हातांत पाण्याच्या बादल्या घेऊन जाताना त्यांनी पाहिले. आपल्या पुत्राशी - भावेशभाईंशी त्यांनी आपल्या भावना मोकळ्या केल्या - 'पोटातील मूल हे या घरच्या आनंदाचे स्वप्न आहे. त्याला या गर्दीत धक्का लागला, तर... त्या घरात काळोख निर्माण होईल.' पाण्याची ही समस्या दूर करायची तर काय करायचे? घाणेवाडीतील गाळ साफ करणे

हा एक पर्याय समोर आला. तातडीने आप्त - परिचितांना निरोप गेले आणि दुसऱ्या दिवशी सकाळी उद्योग आणि सामाजिक जगतातील हे सारे जण तलावावर पोहोचले. विचार विनिमय झाला आणि तातडीने गाळ काढण्यास सुरवात झाली. सुनील गोयल, सुनील रायठठ्ठा यांनीही या कामी आपला वाटा उचलला. ४० हजार ट्रॅक्टर गाळ २०१० च्या उन्हाळ्यात बाहेर काढण्यात आला. जालन्याच्या राजकीय क्षेत्रात यामुळे खळबळ माजली. संकुचित विचार करणाऱ्यांनी या 'नेक' कामाला विरोध करण्याचाही प्रयत्न केला, पण हे पितापुत्र रणरणत्या उन्हात उभे राहून या कामाकडे लक्ष देत. शेतकऱ्यांना हा गाळ मोफत देण्यात आला. एवढे करूनही प्रचंड विस्तार असलेल्या या तलावातील फक्त दोन फुटांचा थर काढता आला. सन २०११ मध्येही हा कामाचा शुभारंभ झाला. आणखी काही वर्षे हा उपक्रम चालला, तर पाण्याचा पाण्याचा प्रश्न मिटू शकतो. पण राजकीय नेते इथेही अडथळे आणतात आणि ही कामे रोखली जातात, असा अनुभव जालनेकरांनी घेतला. असाच प्रयोग होता याच धरणाच्या पुढे शिरपूर पद्धतीचे बंधारे बांधण्याचा. (या विषयी अधिक माहिती साठी 'धुळे आयकॉन्स' हे पुस्तक वाचावे.) जालना येथे बांधलेला 'रामतीर्थ बंधारा' हा सुद्धा याच मालिकेतील एक महत्त्वाचा बंधारा. त्याला शासकीय मदतही जाहीर झाली. पण घोडे कुठेतरी अडले. सन २०१५ पर्यंत इतर बंधारे पूर्ण होऊ शकलेले नव्हते. जालनावासीयांचे पाण्याचे हाल चालूच राहिले...! पण अशा परिस्थितीने खचून न जाता असेच असंख्य उपक्रम त्यांनी चालविलेले आहेत. त्याचे एक स्वतंत्र पुस्तकही होऊ शकेल !

असे हे 'भाईश्री'. जन्मभूमीइतकेच कर्मभूमीचेही ऋण मानणारे आणि त्यातून उतराई होण्यासाठी निरलसपणे खूप काही योगदान देणारे...!

■■

श्री. रमेशभाई पटेल, भाईश्री उद्योगसमूह, सिंधी बाजार, नवा जालना, जालना.

■■



२२

रसायनांच्या जगात

आशीष ओमप्रकाशजी मंत्री

आयुष्यात काय करायचे आहे याची संकल्पना स्पष्ट असेल, तर ध्येय गाठणे अवघड नसते. केमिकल इंजिनिअर व्हायचे आणि किमान १० लाख लोकांना रोजगार मिळवून द्यायचा, हे स्वप्न आशीष मंत्री यांनी 'यूडीसीटी'तील आपल्या पहिल्याच दिवशी पाहिले आणि तेव्हापासून आजपर्यंत रात्रंदिवस त्यांच्या मनात हाच एक ध्यास असतो. रसायनांच्या जगात स्वतःला बुडवून घेतलेल्या या ताज्या दमाच्या उद्योजकाविषयी...

''**यू**डीसीटीतील माझा तो पहिला दिवस मला अजूनही आठवतो. आमचे डायरेक्टर एम. एम. शर्मा यांनी आम्हा सर्व विद्यार्थ्यांना एकत्र करून दिलेले ते अभिभाषण होते - तुम्ही या इन्स्टिट्यूटमध्ये प्रवेश घेतला आहे. प्रत्येकाच्याच नशिबी हे भाग्य नसते. तुम्ही १० लाखांत एक आहात. तेव्हा हे आयुष्यभर लक्षात ठेवा, १० लाख लोकांची जबाबदारी तुमच्या खांद्यावर आहे...'' आशीष मंत्री भारावून जाऊन सांगत होते. ही साधारण १९९३ ची गोष्ट. 'यूटीसीटी'त प्रवेशासाठी भाग्य लागतं, हे त्यांना आधीच्याच वर्षी अनुभवायला आले होते. आधीच्या वर्षीचा त्यांचा वेटिंग रँक १ होता. अखेरपर्यंत तो तसाच राहिला. एक वर्षभर पुण्यात इन्स्ट्रुमेंटेशन इंजिनिअरिंग करून त्यांनी परत पुढच्या वर्षी 'यूडीसीटी'ला प्रयत्न केला होता. नशिबानं साथ दिली आणि त्यांचा नंबर लागला. 'यूडीसीटी' म्हणजे 'युनिव्हर्सिटी डिपार्टमेंट ऑफ केमिकल टेक्नॉलॉजी'. मुंबई विद्यापीठाचा एक विभाग. आता या विभागाला स्वायत्तता मिळाली आहे. त्याचे नावही आता 'आयसीटी' अर्थात 'इन्स्टिट्यूट ऑफ केमिकल टेक्नॉलॉजी' असे झाले आहे. 'केमिकल टेक्नॉलॉजी'तील भारतातील ही अव्वल दर्जाची आणि जागतिक पातळीवरील सातव्या क्रमांकाची संस्था. इथून बाहेर पडणारा विद्यार्थी फक्त 'पुस्तकी किडा' राहत नाही, तो जीवनाकडे पाहण्याची आगळीच दृष्टी घेऊन बाहेर पडतो.



आशीष १९९७ मध्ये या संस्थेतून केमिकल इंजिनिअर होऊन बाहेर पडले. ही वाटचाल निश्चित असे ध्येय घेऊन केली होती.

त्याला कारण घडले होते ते त्यांच्या वडिलांच्या - ओमप्रकाशजी मंत्री यांच्या - एका कृतीचे. आशीष तेव्हा शाळेत सातव्या वर्गात शिकत होते. त्यांचे सतत काही ना काही उद्योग चालत. कामाचा अनुभव मिळेल म्हणून त्यांनी त्या वर्षी दिवाळीत गोळ्या, बिस्किटे, फटाके विकत आणले आणि घरातच दुकान थाटले. संध्याकाळी वडील घरी आले आणि हे दुकान पाहून ते अतिशय रागावले. त्यांनी ते सारे साहित्य अक्षरशः शेजार-पाजाऱ्यांना फुकट वाटून टाकले आणि आशीष यांना दम भरला - 'हे असले धंदे पुन्हा करायचे नाहीत. तुझं काम इंडस्ट्री उभी करण्याचं आहे. दुकान लावणं हे तुझं काम नाही.' आशीष यांच्या आयुष्याचा हा टर्निंग पॉइंट ! आपल्या आयुष्याचं ध्येय त्यांना वयाच्या १३ व्या वर्षीच सापडलं. वडिलांच्या या सांगण्याचा त्यांच्या मनावर खोल परिणाम झाला. आजपर्यंत असे कधी घडलेच नव्हते. वडिलांची ऑईल मिल होती. आपल्या मुलानेही अशाच निर्मितीच्या क्षेत्रात उतरावे, असे त्यांचे ठाम मत होते.

आपल्या आजोळी, श्रीरामपूरला ३ मार्च १९७५ रोजी जन्मलेल्या आशीष यांचे सारे शिक्षण जालन्याच्या सेंट मेरी हायस्कूलमध्ये झाले. सातवीपर्यंत त्यांची प्रगती साधारण होती, पण सातवीमध्ये वडिलांकडून मिळालेली दिशा उपयोगाला आली आणि त्यानंतरची दोन-तीन वर्षे त्यांनी अभ्यासावर लक्ष केंद्रित केले. १९९० मध्ये ते दहावी उत्तीर्ण झाले. जालन्याच्याच जेईएस कॉलेजमध्ये सायन्सला ॲडमिशन घेतली. आता त्यांची दिशा निश्चित झाली होती. त्यांना केमिकल इंजिनिअर होऊन स्वतःची इंडस्ट्री उभारायची होती. त्यासाठी जिद्दीने अभ्यास सुरू झाला. १२ वीला चांगले, म्हणजे 'पीसीएम ग्रुपला ९९ टक्के मार्क पडले, पण 'केमिकल इंजिनिअरिंग'च्या सर्वोच्च संस्थेत - यूडीसीटीमध्ये - प्रवेश मिळविण्यासाठी तेही पुरेसे नव्हते. तिथे वेटिंग लिस्टवर त्यांचा क्रमांक पहिला होता. पण पुढच्या यादीतील कोणीही गळाले नाही, आणि त्यांचे 'वेटिंग' कायम राहिले. नाइलाजाने पुण्याच्या शासकीय अभियांत्रिकीमध्ये 'इन्स्टुमेंटेशन'ला त्यांना प्रवेश मिळाला. पण त्यांचे मन तिथे लागलेच नाही. आपल्याला केमिकल इंजिनिअरच व्हायचे आहे, हे आपले क्षेत्रच नाही, असे त्यांचे मन त्यांना सांगत होते.

एक वर्ष असे पार पडले. पण 'यूडीसीटी' त्यांना पुनःपुन्हा खुणावत होती. त्यांनी निर्णय घेतला आणि पुढच्या वर्षी पुन्हा एकदा तिथे फॉर्म भरला. त्यांच्या आई त्यांना धीर देत असत. 'तुला या वेळी नक्की ॲडमिशन मिळेल' असा विश्वास त्या सतत देत. 'प्रयत्नांति परमेश्वर' म्हणतात ते खरे ठरले आणि या वर्षी मात्र त्यांचा नंबर लागला. त्यांच्या स्वप्नाच्या दिशेने पहिले पाऊल तर पडले होते. ॲडमिशन झाली आणि पहिल्याच दिवशी डायरेक्टर शर्मा सरांचे अभिभाषण त्यांनी ऐकले. इथून पुढच्या आयुष्याच्या दिशेला आता एक निश्चित गंतव्यस्थान मिळाले होते. त्या रोखाने त्यांची दमदार वाटचाल सुरू झाली. केमिकल इंजिनिअरिंगची चार वर्षे तर पाहता पाहता संपली. पहिलं वर्ष संपण्याआधीच त्यांच्या लक्षात एक गोष्ट आली होती, इंडस्ट्री उभी करायची आणि चालवायची तर पैसा महत्वाचा असतो. टेक्नॉलॉजी - प्रोसेस हा भाग फक्त ३० टक्क्यांपर्यंत महत्वाचा. त्याउलट 'फायनान्स'चा भाग ७० टक्के महत्वाचा. याच काळात जालन्याचे श्री. रामकिशनजी मुंदडा यांचा एक संस्कार त्यांच्या मनावर ठसलेला होता. 'केवळ पुस्तकी ज्ञान म्हणजे सर्व काही नाही. दररोज ३ ते ४ तासांचं शिक्षणेतर वाचन हवं...' त्यांनी दिलेला हा गुरुमंत्र आशीष यांनी पहिल्याच वर्षापासून अंमलात

आणला. 'इकॉनॉमिक टाइम्स', 'बिझनेस लाईन' आणि 'बिझनेस स्टँडर्ड' ही दैनिकं ते दररोज विकत घेत आणि त्यातील काही कळो की न कळो पहिल्या पानापासून शेवटच्या पानापर्यंत वाचून काढत असत. जवळजवळ दीड वर्षांच्या साधनेनंतर त्यांना थोडं थोडं कळायला लागलं. या वाचनामुळे अभ्यासाचे काही तास कमी होत. त्यामुळे मार्क थोडेसे कमी पडत, म्हणजे डिस्टिंक्शनऐवजी फर्स्ट क्लास मिळे, पण त्याची पर्वा त्यांनी कधीच केली नाही.

मे १९९७ मध्ये ते केमिकल इंजिनिअर झाले. हा चार वर्षांचा काळ त्यांनी मुंबईत काढला. मुंबईने खऱ्या अर्थाने त्यांना 'तयार' केले. मुंबईच्या धावपळीच्या जगात वेळेच्या व्यवस्थापनाची - टाईम मॅनेजमेंटची - किंमत त्यांना कळली आणि हे धडे त्यांनी तेथेच गिरवले. सकाळपासून रात्रीपर्यंतचा प्रत्येक मिनीट कसा कारणी लावायचा याचे प्रात्यक्षिक या महानगरीने घडविले. इंजिनिअरिंगची पदवी हाती आल्यानंतर त्यांच्यासमोर तीन पर्याय होते - एक तर इंजिनिअरिंगच्या ज्ञानाला पूरक असलेले व्यवस्थापनशास्त्राचे ज्ञान मिळविण्यासाठी एमबीए वगैरेला ॲडमिशन घ्यायची, केमिकल इंजिनिअरिंगमधील उच्चशिक्षण घेण्यासाठी परदेशात जायचे की सरळसरळ एखादी नोकरी करायची? आयुष्यात नोकरी करायची नाही, तर उद्योगच सुरू करायचा हे बालपणीच ठरलेले होते. त्यामुळे नोकरीचा पर्याय फक्त अनुभवापुरता मर्यादित राहणार होता आणि उद्योजक व्हायचे तर पदव्यांच्या भेंडोळ्यांना फारसा अर्थ राहणार नव्हता. 'यूडीसीटी'तील अभ्यासक्रमाने खूप काही दिले होते. ताजी माहिती, तंत्रज्ञान यांच्याबरोबरच तेथे खऱ्या अर्थाने 'ज्ञान' मिळाले. त्यामुळे फक्त अनुभवाच्या दृष्टीने काही काळ नोकरी करण्याचे त्यांनी ठरविले आणि मुंबईतील 'ब्रिटानिया'ची ऑफर नाकारून महाराष्ट्रापासून दूर चंदीगड येथील 'रॅनबॅक्सी'मध्ये ते जॉईन झाले. साधारण दीड वर्षांच्या या नोकरीत त्यांनी 'रिकव्हरी फ्रॉम वेस्ट'चा प्रकल्प राबवून कंपनीचा ६ कोटींचा फायदा करून दिला. साहजिकच कंपनीत प्रमोशन वगैरेही मिळाले पण आशीष यांच्या मनात एकच गोष्ट होती, आपण कंपनीला एवढा फायदा मिळवून देऊ शकतो. आपण स्वतःचाही फायदा नक्कीच करून देऊ. दीड वर्षातच त्यांनी 'रॅनबॅक्सी'ला रामराम ठोकला आणि १९९९ मध्ये ते सरळ जालन्यात परतले. 'व्हाईट कॉलर जॉब' करून इंडस्ट्री उभी राहत नाही हे त्यांना ठाऊक होतंच आणि त्यांच्या रक्तातच 'मॅनेजमेंट' खेळत होतं. त्यातच 'यूडीसीटी'तील गुरुमंत्र त्यांनी लक्षात ठेवला होता - 'जिथे तुमचे कुटुंब आपले योगदान देऊ शकत असेल, तिथे आपले लक्ष केंद्रित करा. स्वतःच्या रक्ताचे घट्ट नाते नेहमीच व्यवसायाला पूरक ठरत असते.' जालन्यात त्यांच्या वडिलांची खाद्यतेलाची ऑईल मिल १६ वर्षांपासून सुरूच होती. आपल्या मुलाने स्वतःची 'इंडस्ट्री' उभी केली पाहिजे असे स्वप्न पाहणाऱ्या त्यांच्या आई-वडिलांनी आशीष यांचे मनापासून स्वागत केले आणि आपली तोवरची ७५ टक्के बचत त्यांच्या मनातील प्रकल्पावर लावली...!

आशीष यांचा पहिला उद्योग होता - 'गीता रिफायनरी प्रा. लि.'. आई-वडिलांची बचत आणि



घेतलेले कर्ज यातून ही रिफायनरी उभी राहिली खरी, पण १९९९ ते २००१ या काळात त्यांना मोठा तोटा सहन करावा लागला. बाजारपेठेत तेलाचे भाव इतके पडत गेले की उत्पादनाची किंमत वसूल होत नव्हती. ते मनाने इतके खचले होते, की 'यूडीसीटी'त आपल्या प्राध्यापकांना फोन करून तेथे दरमहा २० हजारांची नोकरी करण्यासाठीही ते तयार झाले. काही दिवसांतच ते तिकडे रवाना होणार होते पण याच काळात एका नातेवाईकाच्या लग्नात श्रीरामपूर येथील प्रसिद्ध हस्तसामुद्रिक श्री. कांतीलालजी भंडारी यांनी त्यांना ६ महिने थांबण्याचा सल्ला दिला. ज्योतिषाचा सल्ला म्हणा की व्यवसायाचा फेरविचार, पण ते काही काळ जालन्यात थांबले. या काळात त्यांनी आपल्या आजवरच्या व्यवसायाचे विश्लेषण करण्यास सुरवात केली आणि या अभ्यासातून हळूहळू आपल्या तोट्यामागील कारणे त्यांना कळू लागली. कच्च्या मालाची खरेदी आणि तयार मालाची विक्री यातील समतोल साधण्यात त्यांना अपयश येत होते. या तीन महिन्यांत त्यांचे होमवर्क इतके पक्के झाले की पुढच्या महिनाभरातच जुना सारा तोटा भरून निघाला आणि वरती नफा मिळू लागला. याच काळात त्यांचे धाकटे बंधू अतुल त्यांच्या सोबत आले. त्यांनी दिलेला धीर आणि त्यांनी दाखविलेला विश्वास आशीष यांच्यातील आत्मविश्वास जागविणारा ठरला. इथे आशीष म्हणतात, मुलांना 'टेक्निकल ॲनॅलिसिस' हा भाग अकरावीपासूनच शिकविला गेला पाहिजे. हा अभ्यासक्रमाचा मुख्य भाग असला पाहिजे. जोपर्यंत आपापल्या व्यवसायाचे तंत्रशुद्ध विश्लेषण करता येणार नाही, तोवर व्यवसायाची दिशा कळणार नाही. ही दिशाच कळली नाही, तर व्यवसायात यश मिळणार कसे?

एव्हाना त्यांनी परेश रुणवाल यांच्यासोबत त्यांच्या 'आदिनाथ' या 'ब्रोकिंग फर्म'मध्ये काही गुंतवणूक केली होती. ती फर्म चांगली चालत होती. आपल्या व्यवसायाबरोबरच या वेगळ्या व्यवसायात गुंतवणुकीमागची त्यांची भूमिका 'रिस्क' विभागण्याची होती. सुरवातीला बसलेल्या धक्क्यांमुळे त्यांना तेलाच्या क्षेत्राची भीती वाटू लागली होती. या काळात त्यांचे बंधू संजय मंत्री स्टील इंडस्ट्रीमध्ये - नीलेश स्टील अँड अलॉईज - 'एंगट प्लँट' सुरू करीत होते. या व्यवसायातही सहभागी होत 'फॅमिली प्रमोटर' म्हणून त्यांनी येथे काही गुंतवणूक केली. ४-५ महिन्यांत हा प्लँट चांगला चालू लागला आणि 'रिफायनरी'शी असलेले 'रक्ताचे नाते' आशीष यांना अस्वस्थ करू लागले.

तेलाच्या व्यवसायात आरंभी आलेला तोटा त्यांच्या लक्षात होता. हा तोटा होऊ नये यासाठी 'बॅकवर्ड इंटिग्रेशन' करायचे त्यांनी ठरविले. यादृष्टीने उपयुक्त ठरणाऱ्या सोयाबीन प्रक्रिया प्रकल्पाची निवड त्यांनी केली. आपल्या धाकट्या बंधूंबरोबरच त्यांनी हा प्रकल्प उभा केला. या 'सोयाबीन एक्स्ट्रॅक्शन प्लँट'च्या माध्यमातून एकीकडे रिफायनरीसाठी सोयाबीन तेल मिळणार होते त्याच बरोबर उत्तम प्रोटीनयुक्त सोयाबीन पशुखाद्य 'बायप्रॉडक्ट' म्हणून हाती येत होते. २००४ मध्ये 'भक्ती एक्स्ट्रॅक्शन प्रा. लि.' या नावाने हा नवा प्लांट आकाराला आला. 'भक्ती' मुळे 'गीता'ची वाटचालही अधिक सुरळीत सुरू झाली. २००६ च्या मध्यापर्यंत अशी स्थिती आली की सुरू केलेला प्रत्येक प्रकल्प सुरळीतपणे सुरू होता. 'ब्रोकिंग' आणि 'स्टील'मध्ये गुंतवलेल्या पैशाचेही 'रिटर्नस्' व्यवस्थित मिळत होते. इथे त्यांच्या मनातील अस्वस्थतेने पुन्हा एकदा उसळी घेतली. आता काही तरी नवे शोधले पाहिजे, असे त्यांना वाटू लागले.

याच काळात, २००७ मध्ये गुजरातच्या आणंद येथील प्रसिद्ध 'अमूल डेअरी'मध्ये

'यूडीसीटी'तील एक प्रोफेसर श्री. पंडित यांच्या एका व्याख्यानाला उपस्थित राहण्याचा योग त्यांना आला. २ सत्रांतील या व्याख्यानात भारतातील मानवी आणि प्राण्यांच्या शरीरातील प्रोटिनच्या कमतरतेवर भर देण्यात आला होता. येथील विचारमंथनाने आशीष यांच्या उद्योजकतेतील वाटचालीला नवी दिशा दिली. काय होते या व्याख्यानात? त्याचा थोडक्यात गोषवारा पुढील प्रमाणे -

मानवाला त्याच्या दररोजच्या आहारात सरासरी ७० ग्रॅम प्रोटीन असणे आवश्यक ठरते. मात्र प्रत्यक्षात भारतीयांच्या शरीरात दररोज सरासरी फक्त २५ ते ३० ग्रॅम प्रोटीन जाते. त्यामुळे शरीराची क्षमता कमी कमी होत जात आहे. याचे उदाहरण म्हणून त्यांनी सांगितले की एकेकाळी माणूस एक क्विंटलचे पोते सहज उचलू शकते असे. त्यानंतर हे प्रमाण ५० किलोवर आले. आता २०-२५ किलोंची पोतीही उचलणे अवघड होत चालले आहे. या पद्धतीने विचार केला तर प्रत्येक पिढीत ही क्षमता निम्म्याने घटते आहे. शाकाहारी माणसांना डाळीतून २३ टक्के प्रोटीन मिळते, गव्हातून १२ टक्के तर भातातून ६ टक्के प्रोटीन मिळत असते. त्याउलट मांसाहारातून ३५ टक्क्यांपर्यंत प्रोटीन मिळू शकते. कोणत्याही प्रकारे विचार केला तर हे सारे खाद्य हळूहळू महागत आहे. त्यामुळे याला स्वस्तातील पर्याय शोधणे आवश्यक ठरणार होते.

प्राण्यांच्या बाबतीतही असेच आहे. जवळजवळ भारतासारखी भौगोलिक परिस्थिती असूनही इस्त्राईलमध्ये गायी ५० लिटर दूध देतात. जगात सर्वाधिक पशुधन बाळगणारा भारत देश दुधाच्या बाबतीत मात्र शेवटच्या स्थानावर आहे. दुभत्या जनावरांमध्येही प्रोटीनची मोठी कमतरता आहे. दुधातून प्रोटीनची गरज मोठ्या प्रमाणात पूर्ण होऊ शकते पण मुळात दुधाचेच प्रमाण कमी आहे.

याच विषयावर आशीष यांच्या डोक्यात विचार मंथन सुरू झाले. मानवी शरीरातील प्रोटीनची कमतरता पूर्ण करण्यासाठी सोयाबीन हा सर्वात उत्तम पर्याय आहे, हे त्यांच्या लक्षात आले होते. सोयाबीनमध्ये ५५ टक्के प्रोटीन असते. सोयाबीनवर प्रक्रिया करून 'ह्यूमन ग्रेड सोया प्रोटीन' तयार करण्यासाठी त्यांनी 'भक्ती एक्स्ट्रॅक्शन प्रा. लि.'ची स्थापना केली. त्यांचे धाकटे बंधू या कामात विशेषत्वाने मदत करीत होते. इथे विशेष तंत्रज्ञानाच्या साहाय्याने - 'फ्लॅश डिसॉल्व्हंटाईज सिस्टीम'द्वारे - हे प्रोटीन वेगळे केले जाते. या ठिकाणी सोयाबीनचे पीठ, सोयाबीन वडी आणि सोयाबीन ग्रॅन्युएल्स तयार केले जातात. सप्टेंबर २००९ मध्ये हा प्रकल्प सुरू झाला. वर उल्लेख केलेल्या तीन उत्पादनांबरोबरच 'आय दाल' अर्थात 'इंडियन दाल' हे नवे उत्पादन त्यांनी शोधून काढले. वास्तविक ही कृत्रिमरीत्या सोयाबीनचे पीठ आणि गव्हाचे पीठ यापासून तयार केलेली डाळ आहे. सध्या डाळींच्या किमती आकाशाला भिडत आहेत आणि त्यात प्रथिनांचे प्रमाणही कमी आहे. कृत्रिमरित्या तयार होत असलेली ही डाळ दिसायला आणि चवीलाही अगदी नैसर्गिक डाळींसारखीच आहे. पण प्रत्यक्षात ती गव्हाचे पीठ आणि सोयाबीनच्या पिठापासून तयार झालेली आहे. यातील प्रोटीनसह इतर सर्व पोषकद्रव्ये नैसर्गिक डाळींच्या तुलनेत खूप जास्त आहेत. आंध्र प्रदेशातील 'नांदी फाउंडेशन'ने ही डाळ खरेदी करून वापरात आणण्याचे मान्य केले आहे. त्याच बरोबर औरिसा, आंध्र प्रदेश, तमिळनाडू या राज्यांमधूनही या डाळीस मागणी येत आहे. प्रतिदिन १०० टन क्षमतेचा हा उद्योग 'रुची सोया' नावाने लवकरच सुरू होत आहे.

'अमूल'च्या चर्चासत्रातून मिळालेल्या चालनेमुळे प्रोटीनची मानवी गरज पूर्ण करणारा प्रकल्प

आकारास आला. त्याच वेळी दुभत्या जनावरांना प्रोटीनचा चांगला पुरवठा झाला पाहिजे, यासाठी प्रयत्न सुरू होते. पशुंना चांगल्या दर्जाचे प्रोटीनयुक्त खाद्य देता आले, तर त्याचा फायदा नक्कीच होणार आहे, या दृष्टीतून प्रयत्नांना सुरवात झाली. मराठवाड्यात मोठ्या प्रमाणावर उपलब्ध असलेल्या कपाशीच्या सरकीतून पशूंसाठी आवश्यक असणारे प्रोटीन चांगल्या प्रमाणात मिळू शकते, हे तर जगजाहीर होते. सरकीपासून तयार होणारी पेंड बाजारपेठेत चांगल्या प्रमाणात विकली जात असते. याच सरकीवर अधिक प्रक्रिया करून उत्तम दर्जाचे प्रोटीन युक्त पशुखाद्य तयार करण्याचा निर्णय आशीष यांनी घेतला. ही साधारण २००७ अखेरची गोष्ट.

विचार करणे सोपे होते पण त्यासाठी हवी ती यंत्रणा उभी करणे अतिशय अवघड आहे, याचे प्रत्यंतर त्यांना पहिल्या महिन्यातच आले. अमेरिका - जर्मनीसह कोणताही देश त्यांना हवे ते तंत्रज्ञान देण्यास तयार नव्हता. भारतात १९८८ मध्ये असा एक प्रयोग झाला होता पण तो निष्फळ ठरला होता. संकटे वाढत चालली तसा आशीष यांचा उत्साहही वाढू लागला. सरकीपासून ही उत्पादने तयार करण्याची प्रक्रिया गुंतागुंतीची होतीच पण धोकादायकही होती. त्यातील विविध पातळ्यांवर होत असलेल्या 'रिॲक्शन्स'ना नियंत्रित करण्यात अपयश आले, तर मोठ्या स्फोटांना सामोरे जाण्याची भीती होती. आशीष यांच्या कामाचे आणखी एक वैशिष्ट्य असते. डोक्यात कोणतीही नवी कल्पना आली, की भेटणाऱ्या प्रत्येकाशी ते त्या बाबत चर्चा करीत. त्यांचा अनुभव असा, की अशा चर्चांतून त्यांना आपला मार्ग सापडे. सरकीच्या बाबतीतही असेच झाले. हे तंत्रज्ञान हाताळू शकणारा एक माणूस चेन्नईत असल्याची माहिती त्यांना मिळाली. त्यांचे नाव श्री. डी. ए. प्रसाद. तिथल्या 'अशोक लेलँड'मध्ये ते 'व्हाईस प्रेसिडेंट' होते. आशीष यांनी त्यांचा पिच्छा पुरवला. अखेर १४ एप्रिल २००८ मध्ये त्यांची चेन्नईत एक बैठक झाली. आशीष यांनी त्यांच्यासमोर प्रोजेक्टचा प्रस्ताव मांडला आणि थेट जालन्यात येण्याचे निमंत्रण दिले. मात्र श्री. प्रसाद जालन्यात येण्यास तयार नव्हते. अखेर त्यांनी पायलट प्लँट तयार करण्यासाठी सहकार्य करण्याचे आश्वासन दिले आणि आशीष यांच्या नव्या प्रकल्पाच्या धडपडीला सुरवात झाली.

या प्रयोगातील महत्वाचे तांत्रिक मुद्दे आधी नीट समजून घेतले पाहिजेत. सरकीमध्ये दोन प्रकारची 'इम्प्युरिटी प्रोफाईल्स' अर्थात प्रदूषणकारी मूलद्रव्ये असतात. 'गॉसिपॉल' आणि 'रेड कलर पिग्मेंट'. सरकीवरील प्रक्रिया सुरू झाल्यानंतर वेळ आणि उष्णता यांच्या प्रमाणात ही दोन्ही मूलद्रव्ये कार्यरत होऊ लागतात. त्यांना या टप्प्यातच नियंत्रित करण्याचे कौशल्य अवगत झाले, तर पुढची प्रक्रिया आणि अंतिम लक्ष्य सोपे होते. पण हेच काम महाकठीण होते. म्हणूनच भारतात कोणीही त्यात हात घालण्यास धजावत नव्हते. या दोन 'प्रोफाईल्स'वर वेळीच नियंत्रण आणले नाही तर अंतिमतः हाती येणाऱ्या उत्तम पशुखाद्याचा दर्जा अतिशय खालावत असतो. असे झाले, तर त्यावर खूप मोठ्या प्रमाणावर रासायनिक प्रक्रिया कराव्या लागतात. या मध्ये मोठ्या प्रमाणावर पाण्याचा वापर होतो, हे पाणी प्रदूषित होते आणि त्यातच रसायनांचे प्रदूषणही मिसळले जाते. ही प्रक्रिया द्रवरूप आणि वायूरूप हेक्झेनच्या सहाय्याने नियंत्रित होते. 'व्हेपर प्रेशर कंट्रोल प्रोग्राम'च्या साहाय्याने होणारे हे नियंत्रण फसले, तर कारखान्यात प्रचंड मोठा स्फोट होऊ शकतो. हे फार मोठे आव्हान होते. हा प्रकल्प धोकादायक होता. हे सारे योग्य प्रकारे नियंत्रित करण्यात त्यांना यश आले.

चाचण्या पूर्ण झाल्यानंतर प्रत्यक्ष प्रकल्पाच्या उभारणीची वेळ आली. त्यांच्या वडिलांनी आपले तत्वज्ञान मांडताना लागणाऱ्या एकूण गुंतवणुकीच्या ५० टक्के रक्कम देण्याचे मान्य केले. प्रकल्पाची त्या वेळची अपेक्षित किंमत होती २५ कोटी. त्यांच्या वडिलांचे एकच सूत्र होते, 'प्रकल्पाच्या एकूण खर्चाच्या निम्मा पैसा स्वतःजवळचा लावायचा आणि निम्म्याचेच कर्ज घ्यायचे. उद्या प्रकल्प गुंडाळावा लागला, तरी बँका आपली बाकी जमीन आणि यंत्रांच्या विक्रीतून वसूल करतील. आपल्या घरापर्यंत कोणी येणार नाही!' जालन्यातील उद्योजक डी. बी. सोनी, कचरुलाल पाटणी यांनीही आशीष यांच्या कर्तृत्वावर विश्वास ठेवून गुंतवणुकीची तयारी दाखविली. अमेरिका आणि जर्मनीतील कंपन्यांनी कोणतीही 'परफॉर्मन्स गॅरंटी' न देता सामुग्री पुरविण्याची तयारी दाखविली आणि डिसेंबर २००८ मध्ये प्रकल्प उभारणीस सुरवात झाली. चीन, थायलंड, अमेरिका आणि जर्मनी या चार देशांतून वेगवेगळे साहित्य आणले गेले आणि पाहता पाहता डिसेंबर २००९ मध्ये प्लँट चाचणीसाठी तयार झाला. या प्लँटचे नाव 'अभय कोटेक्स प्रा. लि.'

श्री. प्रसाद यांना निमंत्रण गेले. आधीचे साधारण दीड वर्ष आशीष यांचा प्रसाद यांच्याशी संपर्क सुरू होता पण प्रकल्प कार्यान्वित होताना मात्र ते स्वतः जालन्यात उपस्थित राहणे आशीष यांना आवश्यक वाटत होते. त्याप्रमाणे ते आले आणि सारी तयारी पाहून थक्क झाले. त्यांनी आपली कौशल्ये पणाला लावून प्लँट सुरू केला आणि लवकरच ते 'अभय कोटेक्स प्रा. लि.'मध्ये रुजू झाले. हा प्लँट सुरू होईपर्यंत खर्च ४० कोटींपर्यंत पोहोचला. पण हा खर्च करणे आवश्यकही होते. देशभरात सरकीवर अशा प्रकारे सर्वत्र प्रक्रिया सुरू केली तर भारताची या क्षेत्रातील वार्षिक बचत सुमारे ९ हजार कोटी रुपये होऊ शकते !

ही प्रक्रिया सुरळीतपणे मार्गी लागण्यात सहा महिने गेले. त्यानंतर त्यातील फायदे दिसण्यास सुरवात झाली. पहिला फायदा - ही प्रक्रिया सिंगल स्टेट प्रोसेस पद्धतीने होत असल्यामुळे पाण्याची पाच पटीने बचत होते आहे. दुसरा - वीज आणि वाफेचा वापर खूप कमी होतो. ३ - मिळणाऱ्या तेलाचा दर्जा उत्तम असतो. ४ - तेलाचे प्रमाण अधिक असते. ५ - हा प्रकल्प शंभर टक्के प्रदूषणमुक्त आहे आणि ६ - सिंगल स्टेज एक्स्ट्रॅक्शनमुळे सरकीतील नैसर्गिकरीत्या उपलब्ध असलेले ॲमिनो ॲसिड प्रोटीनचे (बायपास प्रोटीन) पूर्णतः जतन होते.

अतिशय गुंतागुंतीच्या या प्रकल्पाच्या यशस्वितेनंतर त्यांनी तातडीने एक महत्वाचे काम केले. प्रकल्पावर आधारित ३ प्रोसेस पेटंट आणि १ प्रॉडक्ट पेटंट नोंदविण्याचा निर्णय त्यांनी घेतला आणि तातडीने त्याची अंमलबजावणी केली. या प्रकल्पाच्या यशस्वितेनंतर लवकरच इतरही अनेक उद्योजक यात उतरतील, असा त्यांचा कयास आहे. त्या दृष्टीने या प्रक्रियांचे पेटंट आपल्या कंपनीकडे राखणे त्यांनी श्रेयस्कर मानले. इथे प्रारंभी सरकीवरील धागेयुक्त आवरण आधी वेगळे काढले जाते. त्याला लिंन्ट म्हणतात. त्याला चीनमध्ये चांगली मागणी आहे. त्यांनतर त्याचे 'डी हलिंग' करून वरची टरफले काढली जातात. ऑरगॅनिक फर्टिलायझर्सच्या क्षेत्रात त्याला चांगली मागणी आहे. त्याच्या आतील घटकांपासून तेल वेगळे निघते, पेंड तयार होते आणि सर्वात महत्वाचा घटक म्हणजे उच्च दर्जाच्या प्रोटीनने युक्त 'कॉटन डीओसी' तयार होते. सरकीवरील अत्यंत धोकादायक प्रक्रियेतून त्याचा पूर्ण लाभ मिळविणारा हा यशस्वी प्रयोग म्हणजे आशीष यांच्या शिरपेचातील मानाचा तुरा

आहे. इथेही त्यांनी बॅकवर्ड इंटिग्रेशनची आधीच काळजी घेतली. सरकीचा पुरवठा पुरेसा आणि वेळेवर झाला पाहिजे या दृष्टीने 'वृषभ कॉटन' नावाची नवी कंपनी याच काळात सुरू केली.

असाच नवा प्रकल्प सध्या धुळे आणि यवतमाळ येथे उभा राहतो आहे. नोव्हेंबर २०११ पर्यंत धुळ्यातील आणि जून २०१२ पर्यंत हे प्रकल्प कार्यान्वित होण्याची शक्यता आहे. आनंद परतानी यांच्या पुढाकारातून हा प्रकल्प आकारास येणार आहे. हे तंत्रज्ञान इतके प्रभावी ठरले, की युरोपमधील एका गुंतवणूकदार कंपनीने नव्या प्रकल्पांतील समभागांची विक्रमी खरेदी केली. त्या निधीतून हे प्रकल्प आकारास येत आहेत. शिवाय, सरकीवरील प्रक्रियेतून उच्च प्रोटीनयुक्त पशुखाद्य तयार करण्याच्या त्यांच्या प्रकल्पाची दखल केंद्र सरकारनेही घेतली आणि ११ डिसेंबर २०१० रोजी दिल्लीत त्यांना 'यंग अचिव्हर्स ॲवॉर्ड' प्रदान करण्यात आला.

समजून घेणेही अवघड असलेल्या, अतिशय गुंतागुंतीच्या उद्योगात स्वतःला गुंतवून घेणाऱ्या आशीष यांचे आयुष्याचे तत्वज्ञान मात्र खूप सोपे आहे. कठोर परिश्रम नेहमीच प्रशंसनीय आणि फलदायी असतात, असे ते म्हणतात. विद्यार्थ्यांमध्ये ज्ञानलालसा असली पाहिजे, भरपूर वाचनातूनच माणूस घडू शकतो यावर त्यांचा ठाम विश्वास आहे. निर्णयातील ठामपणाला ते खूप महत्व देतात. निर्णय घेण्याआधीच पूर्ण विचार केला पाहिजे, असे ते मानतात. यंत्रे आणि पैशापेक्षाही चांगली माणसं सोबत असणे सर्वात महत्वाचे असते, असा त्यांचा अनुभव आहे. आणि सर्वात महत्वाचे म्हणजे प्रत्येक गोष्टीचे तांत्रिक विश्लेषण आले तरच व्यवसाय नीटपणे करता येतो, असे त्यांचे ठाम मत आहे.

आपल्या बुद्धीच्या बळावर उद्योग व्यवसायात एवढी मोठी झेप घेणाऱ्या आशीष यांचा योग आणि संस्कृतीवर मोठा विश्वास आहे. आपली पुढची पिढी चांगल्या पद्धतीने घडावी, या साठी त्यांनी आपल्या मित्र परिवारासह - डी. बी. सोनी, नितीन बागडी, पुरुषोत्तम राठी, आशीष भाला आणि शीतल भाला - श्री श्री रविशंकर विद्यामंदिर ही 'सीबीएसई' पद्धतीने इंग्रजीतून शिक्षण देणारी शाळा सुरू केली आहे. माफक शुल्कात उत्तम शिक्षण देण्याचा आणि योगसाधनेतून ज्ञानाचा प्रभावीपणे स्वीकार करण्याचे शिक्षण देणारा हा प्रकल्प स्पृहणीय आहे.

या वाटचालीदरम्यान वैयक्तिक जीवनात आई-वडील आणि भावांबरोबरच त्यांना साथ दिली ती त्यांच्या सुविद्य पत्नी मोना मंत्री यांनी. आशीष म्हणतात - आपण सामाजिक, कौटुंबिक आणि व्यावसायिक आघाड्यांवर काम करीत असतो. या तीनही आघाड्या एकाच व्यक्तीला सांभाळणे अशक्य असते. अशा वेळी आपण व्यावसायिक आघाडीवर पूर्णतः आणि सामाजिक आघाडीवर अंशतः काम केले तर उरलेली सामाजिक आघाडी आणि कौटुंबिक आघाडीची जबाबदारी आपल्या अर्धांगिनीने सांभाळली तरच आपण खऱ्या अर्थाने यशस्वी ठरतो. आपल्या अर्धांगिनीचा आपल्या यशातील वाटा अमूल्य आहे, असे ते आवर्जून सांगतात.

■■

श्री. आशीष ओमप्रकाश मंत्री

अभय कोटेक्स, ३१, गुळ मार्केट, जुना मोंढा, जालना.

■■

२३

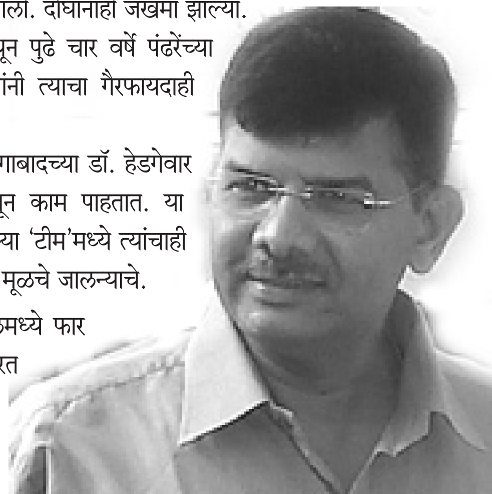
‘आऊट नाही व्हायचं’

डॉ. अनंत भास्करराव पंढरे

मनातील जिद्द जिवंत ठेवली की साऱ्या प्रतिकूलतेवर मात करीत विजय मिळवता येतो आणि हाती घेतलेलं काम तडीस नेता येतं हे सांगणारं डॉ. अनंत पंढरे यांचं उदाहरण सर्वांसाठीच प्रेरणादायी आहे. ‘खो-खो’च्या खेळात भाग घेणाऱ्या अनंत यांना त्यांच्या वडिलांनी सांगितलं, खो-खो खेळायचा तर असं खेळ, की आऊट नाही व्हायचं. आयुष्यभरासाठी त्यांनी ते शब्द मनावर बिंबवले. प्रत्येक ठिकाणी त्यांनी अशी खेळी रचली, की ते ‘नॉट आऊट’च राहिले...!

मेडिकलच्या ॲडमिशननंतरचा पहिलाच दिवस. होस्टेलच्या बाथरूममध्ये अनंत पंढरे या विद्यार्थ्यानं गिझरखाली आपली बादली लावलेली होती. ते ब्रश करीत बेसिनजवळ उभे होते. तेवढ्यात कॉलेजचा आणखी एक विद्यार्थी तिथं आला. त्यानं पंढरेंची बादली बाजूला सारली आणि स्वतःची बादली तिथं लावली. पंढरे त्या मुलाकडे गेले. त्यांनी विनंतीच्या स्वरात आपली बादली हलविण्याचे कारण विचारले. ‘‘मी कोण आहे, माहिती आहे का? मी या कॉलेजचा दादा आहे. चल फुट् इथून’’... असं म्हणत त्यानं पंढरेंच्या बादलीला लाथ मारली. पंढरे भानावर आले. त्यांना त्यांच्या वडिलांचं एकच वाक्य आठवलं, ‘अन्याय सहन करायचा नाही...’ ते पुढे सरसावले. ते म्हणाले, ‘‘मी बादलीला तर लाथ मारू शकणार नाही, पण तुझ्या कंबरड्यात मात्र नक्की मारीन...’’ त्यांनी अक्षरशः त्या दादाच्या कमरेत लाथ घातली. बाथरूममध्येच तुफान मारामारी सुरू झाली. दोघांनाही जखमा झाल्या. मुलांनी येऊन सोडवलं खरं, पण तिथून पुढे चार वर्षे पंढरेंच्या वाटेला कोणी आले नाही... पण त्यांनी त्याचा गैरफायदाही घेतला नाही.

डॉ. अनंत भास्करराव पंढरे आज औरंगाबादच्या डॉ. हेडगेवार हॉस्पिटलचे मेडिकल डायरेक्टर म्हणून काम पाहतात. या हॉस्पिटलच्या उभारणीत पुढाकार घेणाऱ्या ‘टीम’मध्ये त्यांचाही वाटा मोलाचा आहे. हे डॉ. अनंत पंढरे मूळचे जालन्याचे.



जालन्याच्या मल्टीपर्पज हायस्कूलमध्ये फार पूर्वी भास्करराव पंढरे हे शिक्षक कार्यरत होते आणि नवयुग प्रशालेत सौ. नीलिमा पंढरे या शिक्षिका कार्यरत होत्या. अनंत हे या जोडप्याचे

चिरंजीव. शिक्षकी पेशा असलेल्या पालकांच्या घरात असलेले टिपिकल वातावरण त्यांच्याही घरात होते. आई - वडील दोघेही कामसू. अनंत यांचे शिक्षण म. सा. जैन प्रशालेत झाले. 'मल्टीपर्पज'च्या पंढरे सरांचा मुलगा अशी त्यांची ओळख शाळेतील शिक्षकांना झालेली होती. सरांविषयी सर्वांनाच प्रचंड आदर. त्यामुळे अनंत यांच्याकडून सर्वांनाच भरपूर अपेक्षा. शाळेच्या खो-खो टीमचे ते अविभाज्य घटक. स्टेट लेव्हलपर्यंत ते खेळले. वडील म्हणायचे, 'पुस्तकातला किडा होऊ नको. सगळं जमलं पाहिजे.' एकदा वडिलांनी विचारले, 'तू सात पैकी किती मिनिटं खेळतो?' खो-खोच्या खेळात ७ मिनिटांचे एक सत्र असते. अनंत म्हणाले - '२ ते ३ मिनिटं.' त्यावर वडिलांचं उत्तर होतं, 'तू सातही मिनिटं आऊट नाही झाला पाहिजे. समोरच्या टीमनं तुला आऊट करायचा नाद सोडला पाहिजे. आऊट नाही व्हायचं...' त्यांचे हे शब्द अनंत यांच्या मनात कायम रुंजी घालत राहिले.

विचारांचे असेच संस्कार त्यांच्या काही शिक्षकांनीही केले. जैस्वाल सर लेक्चरव्यतिरिक्त काहीही बोलायचे नाहीत. ते कधीही चिडायचे नाहीत. शांत राहण्याचा संस्कार त्यांनी दिला. जोशी सर इंग्रजी शिकवायचे. शिकवतानाची त्यांची स्टाईल म्हणजे जणू अटलजी किंवा प्रमोद महाजनांचं भाषण. संवाद साधण्याची हातोटी त्यांनी जोशी सरांकडून घेतली. शाळेबाहेर पाठक सरांकडे ते गणिताच्या ट्यूशनला जात. एकच समीकरण ते तीन पद्धतीने सोडवून दाखवीत. त्यातील कोणता पर्याय मार्क मिळवून देणार, हे ही सांगत. एकाच समस्येची तीन - तीन उत्तरे शोधण्याची पद्धती अनंत यांना तेथे समजली ! आयुष्यात येणाऱ्या विविध पेचप्रसंगांवर तोडगा काढण्याचे विविध पर्याय शोधण्याची सवय तेथे लागली.

त्यांचं दहावीचं डिस्टिंक्शन १ मार्कानं गेलं. अकरावीचं वर्ष 'रेस्ट इअर' असतं असं सगळं वातावरण असे. त्यामुळे खेळ, लीडरशिप आणि भाषणे यातच ११वीचं त्यांचं वर्ष संपलं. वर्ष संपताना कॉलेजमधून घरी निरोप गेला. 'मुलगा वाया चालला आहे. अकरावीला जेमतेम पास होतोय, पण बारावीचं अवघड असतं... लक्ष ठेवा.' त्यांच्या वडिलांनी त्यांना बोलावून घेतलं. खेळ, अभ्यास, पुढची वाटचाल याविषयी बरंचसं सांगितलं आणि म्हणाले, 'चमत्काराशिवाय नमस्कार नाही.' हे वाक्य मात्र त्यांच्या मनावर कायमचं कोरलं गेलं. त्यानंतरचं पुढचं एक वर्ष अनंत यांनी सारं काही बंद केलं. फक्त अभ्यास एके अभ्यास. त्यांचा दिवस पहाटे चारला सुरू होई आणि रात्री उशिरापर्यंत चाले. अनंत पंढरे सांगतात, 'त्या काळात अभ्यासाला बसून माझ्या बैठकीला फोड आले होते. त्रास होई तेव्हा आई चादरींच्या घड्या करून खुर्चीवर ठेवत असे.' या अथक अभ्यासात त्यांनी आणखी एक काळजी घेतली. कॉलेजातील एकाही परीक्षेत त्यांनी चांगल्या प्रकारे पेपर लिहिला नाही. अगदी 'प्रिलिम'ला सुद्धा नाही. यदाकदाचित त्यात चांगले मार्क पडले तर त्या अतिविश्वासापोटी वार्षिक परीक्षेकडे दुर्लक्ष व्हायला नको ! ट्युशनमध्ये मात्र त्या त्या विषयाची परीक्षा ते प्रामाणिकपणे देत.

परीक्षा झाली आणि निकालाचा दिवस त्यांना अजूनही आठवतो. कॉलेजचे उपप्राचार्य केंद्रे सर त्या दिवशी सकाळीच घरी आले, म्हणाले 'अनंत कॉलेजात टॉपवर आहे.' यांना विश्वास होता पण खात्री करून घेण्यासाठी ते कॉलेजवर गेले. तिथं खूप गर्दी होती. अनेक प्राध्यापक तर त्यांना ओळखतही नव्हते. योगायोगाने त्यातील एकाने ओळखले, आणि सगळ्यांना बाजूला सारत त्यांनी अनंत यांना सर्वात पुढे नेले. 'अरे ये तो कॉलेजका हीरो है. त्याला पुढं येऊ द्या...' या त्यांच्या उद्गारासरशी

अनंत यांना वडलांचे शब्द आठवले, 'चमत्काराशिवाय नमस्कार नसतो !' औरंगाबादच्या शासकीय वैद्यकीय महाविद्यालयातील साडेचार वर्षेही त्यांनी अशीच गाजविली. याच काळात सीमा यांच्याशी त्यांचा परिचय मेडिकल कॉलेजच्या शिक्षणादरम्यानच झाला आणि अभ्यासक्रमांतर्गत आमखास मैदानावरील शासकीय नेत्र रुग्णालयात दर रविवारी एकत्र जाता येता त्यांच्या आयुष्याचे रस्ते एक झाले.

या साऱ्या वर्षांदरम्यान एक महत्वाचा संस्कार त्यांच्यावर होत होता आणि या संस्काराबद्दल त्यांचे वडील खूप आग्रही होते. हा संस्कार राष्ट्रीय स्वयंसेवक संघाचा. शाळेत असतानापासूनच संघाच्या शाखेवर जाणे अनंत यांना सक्तीचे होते. या शालेय जीवनात औरंगाबादेतील उल्कानगरी भागात झालेले एक शिबिर त्यांना अजून आठवते. त्या वेळी या भागात लोकवस्ती नव्हती. छोटेमोठे उंचवटे, आतून गेलेला एक ओढा आणि त्यातील वाळू... या शिबिरात जयंत अभ्यंकर नावाचे एक शिक्षक त्यांच्या आयुष्यावर प्रभाव टाकून गेले. अभ्यंकर पहाटे ३ वाजता सर्वात आधी उठलेले असत आणि रात्री १२ वाजता सर्वात शेवटी झोपत. पण कमी झोपेचा लवलेशही त्यांच्या चेहऱ्यावर दिवसभर दिसत नसे. कडक इस्त्रीची त्यांची हाफपँट आणि वागण्याबोलण्यातील शिस्त यांचा आगळाच संस्कार त्यांच्यावर झाला. काही चांगलं काम करायचं, तर जास्त मेहनत घेतली पाहिजे, हे संस्कार अभ्यंकर यांनी मनावर बिंबविले. संघ आणि विद्यार्थी परिषद यांचे त्यांच्यावर झालेले संस्कार त्यांच्या आयुष्याला नवे वळण देणारे ठरले.

वैद्यकीय पदवी १९८६ मध्ये मिळविल्यानंतर त्यानंतरची दोन वर्षे त्यांनी 'डी. ऑर्थो.'साठी पुण्यात एका सर्जनकडे अभ्यास सुरू केला, पण दीड वर्षांनंतर लक्षात आले, की त्यांच्या इन्स्टिट्यूटला परवानगीच नाही. या दरम्यान त्यांचा विवाहही झालेला होता. आता स्थिरस्थावर होणे आवश्यक होते. मग त्यांनी सरकारी नोकरीचा पर्याय स्वीकारायचे ठरविले. सरकारी नोकरी त्यांनी ११ महिने केली. हा सारा काळ त्यांना कोकणात काम करावे लागले. हा सारा काळ त्यांची कसोटी पाहणारा होता. सहकारी डॉक्टरांचा काळाबाजार, त्यांना मिळणारे वरिष्ठांचे सहकार्य, या सर्वांत स्वतःची होणारी घुसमट त्यांना सतत अस्वस्थ करणारी ठरली. त्याच काळात औरंगाबादेत रा. स्व. संघाच्या विचारातून नवे हॉस्पिटल उभे राहत असल्याची कुणकुण त्यांच्या कानी आली. ही त्यांना सुवर्णसंधीच वाटली. त्यांनी नोकरीच्या राजीनाम्याची नोटीस दिली. त्रास देण्याच्या हेतूने त्यांच्या वरिष्ठांनी त्यांना सेवामुक्त करण्यास नकार दिला आणि अशा स्थितीत कायद्यातील तरतुदींचा उपयोग करीत त्यांनी 'चार्ज' दिला आणि 'रिलीव्ह' झाले. ही १९८८-८९ ची गोष्ट. नोकरी सोडण्याचा निर्णय घेण्याआधी त्यांनी नाना नवले यांच्या माध्यमातून संपर्क साधला आणि उत्तरादाखल डॉ. नरेंद्र कुलकर्णी यांचे पत्र त्यांना मिळाले. अतिशय भावपूर्ण भाषेत लिहिलेल्या त्या पत्रामुळे डॉ. अनंत निःशंक झाले आणि नोकरी सोडून ते औरंगाबादेत पोहोचले.

अगदी सुरवातीलाच कामांबद्दलच्या त्यांच्या अपेक्षा स्पष्ट होत्या. प्रारंभी संत गाडगेबाबा आरोग्य केंद्र उभे करण्याची जबाबदारी त्यांच्यावर सोपविण्याचा निर्णय झाला. त्या वेळी त्यांनी आपली भूमिका स्वच्छ शब्दांत मांडली. 'वस्तीवरील कामे उभी करण्यास मी आनंदाने तयार आहे, पण रुग्णालयाच्या मुख्य प्रवाहापासून दूर जाण्याची माझी इच्छा नाही. संस्थेत भरीव कामगिरी करण्याची माझी इच्छा

आहे...' त्यांचे हे म्हणणे त्या वेळी सर्वांनी प्रातिनिधीक भावना या अर्थाने घेतले. ६ फेब्रुवारी १९९० रोजी ते डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर प्रतिष्ठान संचालित डॉ. हेडगेवार हॉस्पिटलमध्ये रुजू झाले.

कामाचा पहिला दिवस. ते रुग्णालयात पोहोचले. समोर कोणी दिसत नव्हते. नाना नवले कुठेतरी बाहेर निघाले होते. डॉ. अनंत यांनी त्यांनाच विचारले, 'मी काय काम करू?' ते म्हणाले - 'डॉ. नरेंद्र कुलकर्णींना भेट. जिथं कमी तिथं आम्ही अशा पद्धतीने काम कर...' सुरवातीला त्यांच्याकडे आरोग्य केंद्राचं काम सोपविण्यात आलं. त्यानंतर त्यांनी डॉ. नरेंद्र कुलकर्णींना साहाय्य करण्यास सुरवात केली. ही कामाची सुरवात होती. काम छोटंसंच होतं. हे भव्य प्रमाणात वाढलं पाहिजे, असं डॉ. अनंत यांना वाटत होतं. सर्वांचाच त्याला पाठिंबा होता, पण हे होणार कसं? चांगलं काम लोकांना कळल्याशिवाय लोक मदत कशी करणार? हा त्यांचा रोकडा सवाल होता. योगायोगानं पहिली संधी मिळाली. अभिनेते सुनील दत्त आणि मुंबईचे शेरीफ नाना चुडासामा औरंगाबाद शहरात येणार असल्याचे त्यांना कळले. बऱ्याच लटपटी खटपटी करून त्यांनी या दोघांना रुग्णालयात आणले. हे दोघेही प्रचंड प्रभावित झाले. ते ज्या कार्यक्रमासाठी शहरात आले होते तेथे उद्‌घाटनसत्रात त्यांनी या रुग्णालयाची प्रचंड तारीफ केली आणि स्वतःची देणगीही जाहीर केली. त्या दोन-तीन दिवसांत अनेक जण रुग्णालयाला भेट देऊन गेले आणि त्या काळात काही हजारांची देणगी जमा झाली !

यादरम्यान १९९२ चे रामजन्मभूमी आंदोलन पेटलेले होते. अयोध्येला जाण्यासाठी औरंगाबादच्या पथकातून सहभागी होण्यास डॉ. अनंत पंढरे तयार झाले होते. पण प्रल्हादजी अभ्यंकर यांचा निरोप आला, 'रक्तपेढी उभी करणे महत्वाचे आहे आणि हे तुझे काम आहे. तू जायचे नाही.' मनाची खूप तडफड झाली पण प्रल्हादजींचा शब्द अंतिम. हा अंतिम शब्द येण्याचेही एक कारण घडले होते. रुग्णालयाचे काम वाढवताना रुग्णालयाला संलग्न रक्तपेढी उभी करायचा विचार नाना नवले यांनी मांडला. तत्वतः सर्वांना तो मान्य होता. पण व्यवहाराचे काय? हे काम सांभाळण्यासाठी डॉ. मंजू कुलकर्णी तयार झाल्या आणि त्यासाठी पैसा उभा करण्याची जबाबदारी डॉ. अनंत यांनी स्वीकारली. पेढीसाठी साधारण १२ ते १५ लाख रुपये लागणार होते. एका उद्योगपतींनी तब्बल ३० लाख देण्याची तयारी दाखविली. त्यांची एकच इच्छा होती - पेढीला माझे नाव दिले पाहिजे. ते ही रुग्णालयाने मान्य केले. पण लवकरच पुढचा निरोप आला - 'पैसे देईन पण अटलजी किंवा अडवानी यांचे पत्र आणा.' इथे मात्र त्यांना वेगळाच वास आला आणि रुग्णालयाने ही देणगी नाकारण्याचा निर्णय घेतला. ही मोठी कसोटी होती. अशा अनेक कसोट्यांमधून रुग्णालय तावून सुलाखून बाहेर पडले. अल्पावधीतच जवाहर कॉलनी भागात भव्य रुग्णालय उभे राहिले. त्या बाजूलाच टुमदार इमारतीत रक्तपेढी उभी राहिली. रुग्णालयाच्या दुसऱ्या टप्प्याचे काम सध्या सुरू आहे. लोकसहभागातून उभे राहिलेले आरोग्य केंद्राचे हे बहुदा राज्यातील सर्वात मोठे उदाहरण असावे. रुग्णालयाला आपल्या ध्येयाप्रती पोहोचविण्यासाठी झोकून दिलेल्या टीमचे ते एक सदस्य आहेत. या उपक्रमांचे डॉ. अनंत पंढरे हे एक अविभाज्य भाग आहेत. या टीममधील प्रत्येक सदस्याने आपापली भूमिका चोखपणे बजावली आणि रुग्णालयाने आजचे स्वरूप धारण केले, असे ते अभिमानाने सांगतात.

डॉ. पंढरे यांच्या बद्दल सांगताना या रुग्णालयाच्या उभारणीचा विषय अपरिहार्यपणे येतोच. कारण या सुसज्ज रुग्णालयाची उभारणी हे त्यांनी पाहिलेले स्वप्न होते. रुग्णालयाच्या भाग्यनगरमधील जुन्या

इमारतीत रुजू झाल्यापासून त्यांच्या मनाची होत असलेली उलघाल ज्यांनी अनुभवली, त्यापैकी प्रल्हादजी अभ्यंकर आणि नाना नवले हे प्रमुख मार्गदर्शक. एखादा मोठा सामाजिक प्रकल्प उभा करायचा तर तन-मनाने त्याच्याशी एकरुप झालेल्या, समर्पित भावनेने प्रेरित होऊन निरपेक्षपणे काम करणाऱ्या तरुणाची गरज असते. डॉ. पंढरे यांच्या हृदयातील आग त्यांनी ओळखली आणि भविष्यात जेथे जेथे पेचप्रसंग निर्माण होईल तेथे या दोघांनी त्यांना धीर दिला आणि मार्गदर्शनही केले.

हॉस्पिटलमध्ये रुजू होऊन रक्तपेढीची उभारणी पूर्णत्वास गेल्यानंतर डॉ. पंढरे यांना एकच ध्यास होता... रुग्णालयाच्या भव्य - सुसज्ज इमारतीचा. साहजिकच रुग्णालयात कार्यरत समर्पित डॉक्टरांच्या टीमचे आणि संघ परिवाराचेही यामध्ये दुमत नव्हते. पण मुख्य प्रश्न होता निधी उभा करण्याचा. ही कल्पना मांडणाऱ्या डॉ. पंढरे यांच्याकडेच ही जबाबदारी आली आणि त्यांनीही ती आनंदाने उचलली. या रुग्णालयात काम करणारे डॉक्टरही 'ग्रेट' होते. हे सर्व जण आपापल्या क्षेत्रात 'मास्टर' पण समर्पित भावनेने इथे आलेले. डॉ. नरेंद्र कुलकर्णी यांच्यासाठी तर रुग्णालय हाच श्वास होता. त्यांनी आपले आयुष्यच जणू रुग्णालयाला वाहिलेले होते. डॉ. भारत देशमुख आपल्या आईवडिलांचा विरोध पत्करून इथे दाखल झाले होते. ज्योत्स्ना आणि राजेंद्र क्षीरसागर यांची तर 'फक्त दोन वेळच्या जेवणापुरते पैसे मिळाले तरी चालतील' एवढीच अपेक्षा होती आणि सतीश कुलकर्णी यांच्याबद्दल काय सांगणार? त्या काळातील १३ हजाराची नोकरी सोडून ते सव्वातीन हजार रुपये पगारावर इथे जॉईन झाले होते. त्यांच्यात चढाओढ होती ती ध्येयासाठी करावयाच्या समर्पणात. या टीममध्ये डॉ. अनंत पंढरे तसे सर्वात शेवटी दाखल झाले. तरीही इतरांनी त्यांच्यावर आरंभापासूनच खूप विश्वास टाकला आणि त्यांनी घेतलेल्या पुढाकारात एक 'टीम' म्हणून सर्व जण खंबीरपणे पाठीशी उभे राहिले. त्यांच्यामुळेच आपण आपल्या परीने यथाशक्ती योगदान देऊ शकलो, हे डॉ. पंढरे विनम्रपणे नमूद करतात.



रुग्णालय मोठे करायचे तर हे काम समाजापर्यंत पोहोचवले पाहिजे. ही धडपड समाजापर्यंत पोहोचली तर समाज भरभरून मदत करील, याची त्यांना खात्री होती. त्यांनी मग मोहीमच हाती घेतली. त्या काळी मुंबई - पुण्यातील मान्यवर लोक औरंगाबादेत फारसे येत नसत. त्यामुळे त्या पैकी कोणाचा दौरा ठरतो आहे, याकडे त्यांचे लक्ष असे. त्यापैकीच एक नानी पालखीवाला. त्यांना रुग्णालयात आणण्यासाठी डॉ. पंढरे यांना कोण आटापिटा करावा लागला, पण जाताना त्यांचे उद्‌गार होते - 'ओन्ली आरएसएस मेन कॅन डू धिस'. त्यांच्यासारख्या व्यक्तीची पावती रुग्णालयासाठी अनमोल होती. अशाच अनेक मान्यवरांच्या भेटी त्या वेळी रुग्णालयात झाल्या आणि त्यातून प्रतिमानिर्मितीही झाली.

सध्या रुग्णालय जेथे उभे आहे, त्या जागेचा किस्साही खूप रंजक आहे. मोठ्या जागेचा शोध चालू होता तेव्हा डॉ. पंढरे विविध भागांत फिरत, मोकळ्या जागा पाहत, पण तेथील दर खरेदीसाठी परवडणारे नव्हते. खरे तर कसलीही खरेदीच परवडणारी नव्हती, कारण त्यासाठी पैसाच नव्हता. खरेदीचा प्रयत्न करायचा आणि त्यासाठी लागणारा पैसा कसा उभा करता येईल याची चाचपणी करायची असे काही चालले होते. त्याच काळात, १९९४-९५ मध्ये युतीचे शासन आले. या सरकारमधील पाटबंधारे मंत्री महादेवराव शिवणकरांचा औरंगाबाद दौरा ठरलेला होता. त्यांच्यासमोर रुग्णालयासाठी जागेचा विषय काढायचा हे त्यांनी ठरविले आणि पूर्वतयारी म्हणून शहरात मोकळ्या असलेल्या सुमारे २५ मोठ्या शासकीय जागांच्या पीआर कार्डचा गठ्ठाही त्यांनी सोबत ठेवला. महादेवरावांनी रुग्णालयाला भेट दिली आणि 'एवढ्या छोट्याशा जागेत कसे काम करता, मोठी जागा पाहा, माझी मदत लागली तर सांगा', असे आश्वासनही दिले. याच संधीची वाट पाहणाऱ्या डॉ. पंढरे यांनी लगेचच पुढाकार घेतला आणि सध्या रुग्णालय उभे आहे त्या जागेचा विषय छेडला. ही जागा त्यांच्याच खात्याच्या अखत्यारीतील होती आणि अधिग्रहणानंतर ३२ वर्षे पडून होती. त्याचे पीआर कार्डही त्यांनी शिवणकरांना दाखविले. शिवणकरांनी लगेचच मान्यता दर्शविली आणि एका भव्य स्वप्नाची पायाभरणी झाली. त्याच दिवशी संध्याकाळी 'सुभेदारी'वर त्यांनी संबंधित सुपरिटेंडिंग इंजिनिअर्सना बोलावून घेतले आणि जागा देण्याचे प्रपोजल करण्यास सांगितले. तातडीने मुंबईला येण्यासही त्यांनी बजावले. पण इथे एक सरकारी नियम आडवा आला. पाटबंधारे खात्याला अशी आपली जागा परस्पर कोणाला देता येत नसते. त्यांना ती जागा सरकारला परत करावी लागते आणि मंत्रिमंडळाच्या निर्णयानंतर महसूल खाते ती जागा संबंधितांना जिल्हाधिकाऱ्यांच्या माध्यमातून देते. त्यानुसार नव्याने फायली फिरू लागल्या. यातच पाटबंधारे खात्यातील कोणी तरी या जागेच्या मूळ मालकाला फितवण्याचा प्रयत्न केला. हे एक मुस्लिम गृहस्थ होते. त्यांनी एक तक्रार दाखल केली, 'पाटबंधारे खात्याने ही जागा शासनाला परत केली असेल तर ती जागा इतर कोणालाही न देता मलाच परत करण्यात यावी.' डॉ. पंढरे यांनी त्यांचा पत्ता घेतला. त्यांना जाऊन भेटले आणि रुग्णालयाचा प्रकल्प समजावून सांगितला.'अशा कामाला ही जागा मिळणार असेल तर मी माझी तक्रार मागे घेतो,' असे सांगत त्यांनी आपली तक्रारही मागे घेतली!

जवळजवळ एक वर्षभराचा काळ, ५३२ अधिकाऱ्यांच्या सह्या, ४२ पैकी ३५ मंत्र्यांची मान्यता, १०३२ जणांचा प्रत्यक्ष हातभार आणि डॉ. पंढरे यांच्या या एका वर्षात मुंबईला १७५

खेपा असा प्रवास पार करीत ही चार एकरांची जागा रुग्णालयाला मिळाली ती २ जुलै १९९६ रोजी. ही त्यांच्या आयुष्यातील सर्वात मोठी 'बर्थ डे गिफ्ट' होती, कारण योगायोगाने तोच त्यांचा जन्मदिवस होता. इकडे औरंगाबादेत कुटुंब त्यांची वाट पाहत होते. त्या वेळी मंत्री असलेल्या हरिभाऊ बागडे यांनी विमानातून आपल्यासोबत त्यांना औरंगाबादेत आणले आणि लाल दिव्याच्या गाडीतून घरापर्यंत सोडले! हाच दिवस आणखी एका हृदयस्पर्शी अनौपचारिक सोहळ्यामुळे त्यांच्या कायमस्वरुपी स्मरणात राहिला. हरिभाऊंसोबत ते चिकलठाणा विमानतळावर उतरून बाहेर आले तेव्हा डॉ. अश्विनीकुमार तुपकरी, डॉ. सतीश कुलकर्णी यांच्यासह रुग्णालयातील जवळजवळ १५० जण त्यांच्या स्वागतासाठी समोर उभे होते. डॉ. पंढरे यांच्या मेहनतीला त्यांच्या टीमने दिलेली ती मानवंदनाच होती. आपण डॉ. पंढरे यांना घेऊन विमानाने येत आहोत, हे हरिभाऊंनीच रुग्णालयात कळविलेले होते. हे असे स्वागत होणार हे ही हरिभाऊंना ठावूक होते. पण त्यांनी पूर्ण प्रवासात चकार शब्द काढला नाही ! डॉ. पंढरे यांना आश्चर्याचा धक्का देण्यात त्यांनाही आनंद वाटत होता. या वर्षभरात आणखी एक महत्वाची गोष्ट घडली होती. चार एकरांचा एवढा मोठा भूखंड महसूल खात्याकडून मिळवताना काही अधिकाऱ्यांच्या 'अपेक्षा' होत्या. अनेकांना समजुतीचे चार शब्द सांगत गाडा पुढे रेटला जात होता. पण एक वेळ अशी आली, की सारा प्रवास थांबावा. त्यावर रुग्णालयाच्या कार्यकारी मंडळाची एक बैठक झाली. त्यातील ठराव आजही लेखी स्वरूपात उपलब्ध आहे, 'एकही रुपया लाच म्हणून द्यावा लागणार असेल, तर ही जागा आपण घेऊ नये.' मंडळाच्या या निर्णयाने डॉ. पंढरे यांच्या अंगात दहा हत्तींचे बळ आले.

सध्याच्या इमारतीच्या बांधकामाची हकीकतही आवर्जून अनुभवावी अशी आहे. जागा मिळाली पण इमारत उभी करायला पैसाच नव्हता. असेच ४-५ महिने गेले. अखेर प्रल्हादजी अभ्यंकर यांच्या घरी एक बैठक झाली. रुग्णालयातील डॉक्टरांसह मुकुंद भोगले, अनिल भालेराव, मधुकर जाधव, चंद्रहास चारेकर हे सारे जण तेव्हा उपस्थित होते. बांधकामासाठी पैशाचा विषय निघाला आणि डॉक्टरांनी आर्थिक स्थितीबद्दलची माहिती समोर ठेवली, तेव्हा प्रल्हादजी म्हणाले - 'अरे, डॉक्टरीशी संबंध नसलेले हे लोक म्हणताहेत रुग्णालय उभे राहू शकते. तुम्ही कशाला चिंता करताय? सुरू तर करा... आणि गंगाजळीत एकही पैसा नसताना सहा कोटींच्या पहिल्या टप्प्याचे काम सुरू झाले. समाजाच्या कामासाठी समाजच पुढाकार घेतो याचा प्रत्यय आला. 'रुद्राणी'च्या विवेक देशपांडे - अरुण कुलकर्णी यांनी जवळजवळ १७०० ट्रॅक्टर मुरूम आणून स्वखर्चाने साडेतीन मीटर्सचा 'डिफ्रन्स' असलेले मैदान समतल करून दिले. फक्त बुलडोझर्सच्या डिझेलचा खर्च रुग्णालयाने केला. 'टाटा स्टील'ने प्रतिटन २००० रुपयांच्या डिस्काउंटने लोखंड पुरविले. 'सेंच्युरी प्लाय'ने ६५ टक्के डिस्काउंटने प्लाययवुड पुरविले, उत्कृष्ट दर्जाचा कोटा स्टोन फक्त 'एक्साईज'चे पैसे भरून विनामूल्य मिळाला. 'नेरोलॅक'ने लागणारा सर्व रंग विनामूल्य पुरविला... एवढेच नव्हे तर पुण्याचे आर्किटेक्ट मिलिंद गुप्ते यांनी आपले सुपरव्हिजनचे काम विनामूल्य केले. पुण्याचेच स्ट्रक्चरल इंजिनिअर चंद्रकांत गोडसे हे संघाचे स्वयंसेवक निघाले. त्यांनी फक्त पुण्याहून येण्याजाण्याचे पेट्रोलचे पैसे तेवढे घेतले. औरंगाबादचे सीए विठ्ठल देशमुख यांनी सारी अकाउंट्स विनामूल्य पाहिली. आर्किटेक्ट अजय कुलकर्णी यांनी लँडस्केपिंग विनामूल्य करून दिले. प्रोजेक्ट चीफ म्हणून मुकुंद

भोगले यांनी आपले योगदान दिले. असे शेकडो हात लागले आणि हे भव्य स्वप्न साकारले. हे भले मोठे हॉस्पिटल जुन्या जागेतून शिफ्ट झाले ते ही एका रात्रीतून. या साठी मदत झाली ती 'गरवारे'च्या अनिल भालेराव यांची. त्यांनी आपल्या एका सहकाऱ्याकडे ही जबाबदारी सोपविली आणि अतिशय सुनियोजितरीत्या शनिवारी रात्री नव्या इमारतीत सारे सामान शिफ्ट झाले. रविवारी यंत्रणा जुळली आणि सोमवारी सकाळी नव्या इमारतीत 'ओपीडी' सुरूही झाली. नव्या ठिकाणी लोक येतील का? या प्रश्नाला उत्तर म्हणून ३२५ रुग्णांची नोंदणी झाली. जुन्या इमारतीत प्रतिदिन २०० रुग्णांची नोंदणी होत असे !

रुग्णालयाबद्दल, उभारणीतील अडचणी व त्यावर केलेली मात, देणग्या मिळविणे आदींबद्दल आणि डॉक्टर पंढरे यांच्या योगदानाबद्दल सांगण्यासारखे खूप काही आहे. पण जागेअभावी त्यातील दोन विषय इथे नमूद करतो. पहिला विषय रुग्णालयातील 'सेवाव्रतीं'चा. 'आयआयएम - अहमदाबाद'सारख्या विख्यात संस्थेत आता हा विषय अभ्यासला जातो आहे. डॉ. पंढरे निधीसाठी १९९७-९८ मध्ये अमेरिकेच्या प्रवासात असताना तेथे एका हॉस्पिटलमध्ये सेवाभावी वृत्तीने काम करणाऱ्या काही ज्येष्ठ नागरिकांना त्यांनी पाहिले होते. तो विषय पुढे त्यांच्या स्मरणातून गेला. पुढे 'बजाज'मध्ये 'व्हीआरएस' लागू झाल्यानंतर पन्नाशीचे काही जण त्यांना येऊन भेटले आणि आपण रुग्णालयासाठी काही काम करू शकू, असे त्यांनी सांगितले. त्याला काही महिने लोटले. अशातच आणखी एक गृहस्थ - एलआयसीचे विकास अधिकारी भालचंद्र कुलकर्णी - त्यांना येऊन भेटत आणि काम मागत. त्यांना मोबदला काहीही नको होता, फक्त काम केल्याचं समाधान हवं होतं. त्यांचा 'फॉलोअप' इतका वाढला की डॉ. पंढरे वैतागले. एका दिवशी अशा वैतागातच त्यांनी सांगितले, 'तिथे रिसेप्शनजवळ बसा आणि येणाऱ्या पेशंटना काही मदत हवी असेल तर विचारा'. एक दोन दिवसांनंतर चौकशी केली तेव्हा कुलकर्णी अतिशय खुश होते. इथे डॉ. पंढरे यांना अमेरिकेतील तो प्रयोग आठवला आणि भारताच्या वैद्यकीय क्षेत्रातील एक अनोखा प्रयोग सुरू झाला. सध्या येथे ५० 'सेवाव्रती' काम करतात. कोणी शस्त्रक्रियागारासमोर थांबून रुग्णांच्या नातेवाइकांना धीर देतात. कोणी ग्रामीण भागातून आलेल्या पेशंटना केस पेपर काढून देण्यापासून मदत करतात. हवे त्या प्रमाणे समुपदेशन करतात. धीर देतात. त्यांना रुग्णालयाकडून कसलाही मोबदला दिला जात नाही. त्यांना उपचारात सवलत नसते आणि केसपेपर काढायचा तर इतरांसारखेच त्यांनाही रांगेत उभे राहावे लागते. हे असेच असले पाहिजे ही या सेवाव्रतींचीच मागणी आहे, हे विशेष.



दुसरा किस्सा मुंबईतील डॉ. दधीच यांच्या बद्दलचा. मुंबईतील रुग्णालयाचे एक हितचिंतक ॲड.



एम. सी. अग्रवाल यांच्या वारंवारच्या आग्रहावरून डॉ. पंढरे त्यांना भेटायला गेले. डॉ. दधीच जुन्या पिढीतील रेडिऑलॉजिस्ट. रुग्णालयाची माहिती दिल्यानंतर ते म्हणाले, 'माझ्याकडे एक जुने एक्स रे मशीन आहे. ते तुम्ही घेऊन जा आणि उपयोगात असेल तर वापरा.' खरे तर रुग्णालयाने घेतलेल्या एका निर्णयानुसार जुन्या, वापरलेल्य वस्तू स्वीकारायच्या नाहीत, असे ठरविण्यात आलेले होते. पण डॉ. दधीच यांच्या वयाचा मान म्हणून त्यांनी एका 'सप्लायर'ला तिकडे पाठविले आणि मशीन कसे आहे, ते पाहण्यास सांगितले. हे मशीन ३५ वर्षे जुने होते आणि सप्लायरच्या मते अतिशय चांगले होते. पुढची ५-६ वर्षे चालेल असे हे मशीन रुग्णालयात दाखल झाले. मधल्या काळात डॉ. पंढरे त्याबद्दल विसरून गेले होते. पण आठ वर्षे वापर झाल्यानंतर ते मशीन निकामी झाले. ते भंगारातच काढणे आवश्यक झाले होते. मशीन भंगारात काढण्याआधी सौजन्य म्हणून डॉ. पंढरे यांनी डॉ. दधीच यांना एक पत्र लिहिले आणि असे चांगले मशीन रुग्णालयाला दिल्याबद्दल आभार मानले, त्याच बरोबर आता हे मशीन भंगारात काढत असल्याबद्दलही कळविले. पत्र मिळताच डॉ. दधीच यांच्या पत्नीचा फोन आला. आवर्जून पाठविलेल्या पत्राचे त्यांना कौतुक वाटत होते. आपण रुग्णालयासाठी आणखी काही करू इच्छितो, असे सांगत त्यांनी डॉ. पंढरे यांना मुंबईत बोलावले. कामांमुळे त्यांना तातडीने जाणे शक्य नव्हते. एके दिवशी त्यांचा पुन्हा फोन आला आणि लवकरात लवकर येण्याबद्दल त्यांनी सुचविले. त्याच फोनवर त्यांच्या सोबत असणाऱ्या नितीन देशमुख यांनी डॉक्टर पंढरेंना सांगितले - 'खरेच लवकरात लवकर या. मॅडम सध्या 'आयसीयू'मध्ये आहेत.' त्यांना गांभीर्य कळले, तयारी सुरू झाली पण दुसऱ्या दिवशी सकाळीच निरोप मिळाला - 'दधीच मॅडम यांचे निधन झाले.' असे असतानाही डॉ. दधीच यांनी त्यांना तातडीने मुंबईत येण्यास सांगितले. गेल्यानंतर ते म्हणाले, 'तुमचे पत्र मिळाल्यानंतर त्यांना खूप बरे वाटले. या रुग्णालयासाठी आणखी काहीतरी करावे अशी त्यांची इच्छा होती. त्यांचे दिवस संपण्याआधी (बारावे होण्याआधी) ही इच्छा पूर्ण करायची आहे...' असे सांगत त्यांनी 'कलर डॉपलर टेस्ट'साठी लागणारा ३२ लाख रुपयांचा चेक डॉ. पंढरे यांच्या हातात ठेवला. त्यांना भरून आले. त्यांनी दिलेल्या एक्स रे मशीनबद्दल कृतज्ञता म्हणून पाठविलेल्या एका पत्राने केलेली ती किमया रुग्णालयाला 'कलर डॉपलर'सारखी सुविधा देऊन गेली. मनातील निर्मळपणा आणि इतरांप्रती स्नेहाची भावना जोपासण्याच्या 'निर्हेतुक पीआर'ला मिळालेली ती दाद होती...! या

अशाच कामांसाठी रुग्णालयातील त्यांच्या सर्व सहकाऱ्यांनी मिळून १९९६ पासून त्यांना 'मेडिकल' कामांपासून मुक्त केले आहे. त्यांच्या या इतर कौशल्यांचा वापर रुग्णालयाच्या भरभराटीसाठी व्हावा या साठी त्यांना पूर्ण मोकळीक देण्याची त्यांच्या 'टीम'ची इच्छा होती. या इच्छेशी 'संस्थेत भरीव कामगिरी करण्याची माझी इच्छा आहे' या आंतरिक इच्छेची नाळ जुळली...!

रुग्णालयाची संक्षिप्त ओळख करून द्यायची तरी हे काम थोडक्यात आटोपणारे नाही! एखादा मोठा सामाजिक प्रकल्प उभा करायचा तर तन-मनाने त्याच्याशी एकरूप झालेल्या, समर्पित भावनेने प्रेरित होऊन निरपेक्षपणे काम करणाऱ्या तरुणाची गरज असते. अशा ५० पूर्णवेळ समर्पित डॉक्टरांचा चमू येथे रुग्णांच्या सेवेसाठी सज्ज आहे. रुग्णालयातील सुसज्ज उपचारांबरोबरच औरंगाबाद शहराच्या विविध भागांतील तीन मागास वस्त्यांमध्ये आरोग्यसेवेबरोबरच विविध सेवाकार्यांची उभारणी याच रुग्णालयाच्या माध्यमातून झाली आहे.

सध्या १५६ खाटांचे हे रुग्णालय पूर्ण क्षमतेनिशी रुग्णसेवेत समर्पित आहे. नव्याने बांधण्यात येत असलेल्या १ लाख ८० हजार चौरस फुटांच्या जागेत आणखी ३०० खाटा वाढविल्या जातील. सध्या उपलब्ध असलेल्या डायलिसिससह सर्व अद्ययावत सुविधा, एमआरआय, कॅथलॅब, ट्रॉमासेंटर, किडनी प्रत्यारोपण या सारख्या नव्या सुविधाही उपलब्ध येथे उपलब्ध झाल्या आहेत. विशेष म्हणजे सन २०१४ च्या उत्तरार्धात येथे अद्ययावत कार्डियालॉजी युनिटही उभे राहिले असून बायपास, अँजिओग्राफी, अँजिओप्लास्टी हे उपचार येथे करण्यात येत आहेत. 'ऱ्हुमेटॉलॉजी' म्हणजे संधीविकारावर उपचार करणारा विभाग सुद्धा रुग्णालयात सुरू झाला आहे. नजिक भविष्यात या रुग्णालयात वैद्यकीय महाविद्यालय सुद्धा सुरू होणार असून त्या दृष्टीने औपचारिकता पूर्ण करणे सुरू आहे.

भारत सरकारतर्फे या रुग्णालयाला कलम ३५-एसी देणगीत १०० टक्के प्राप्तीकरातील सूट जाहीर केलेली आहे. रुग्णालयाचाच एक भाग असणाऱ्या दत्ताजी भाले रक्तपेढीने संपूर्ण आशिया खंडात आपले वेगळेपण सिद्ध केले आहे. येथे आता 'नॅट' टेस्टेड रक्त उपलब्ध आहे. हे रक्ततपासणीतील जागतिक दर्जाचे मानक आहे. राज्य सरकारचे या क्षेत्रातील प्रथम पारितोषिक या रक्तपेढीने सन २०१३ आणि २०१४ अशी सलग दोन वर्षे पटकावले आहे.

या रुग्णालयाचे उद्घाटन करताना रतन टाटा म्हणाले होते, ''हे रुग्णालय अत्याधुनिक सुविधांनी सुसज्ज आहे. हा सामान्य जनतेने, जनतेचा, जनतेसाठी चालविलेला प्रकल्प आहे. आमच्या देशात असे उपक्रम अन्यत्र का चालविले जात नाहीत, याचेच मला आश्चर्य वाटते.'' रुग्णालय मोठे करायचे तर हे काम समाजापर्यंत पोहोचवले पाहिजे. ही धडपड समाजापर्यंत पोहोचली तर समाज भरभरून मदत करील, याची या रुग्णालयाच्या संचालकांना खात्री आहे. त्यामुळे समाजातील काही मान्यवरांना हे हॉस्पिटल दाखविण्याचा अगदी प्रारंभीच्या काळात सर्वांचा प्रयत्न असे. अशाच मान्यवरांपैकी आणखी एक जण म्हणजे ज्येष्ठ अर्थतज्ज्ञ नानी पालखीवाला. रुग्णालयातून बाहेर पडताना त्यांचे उद्गार होते - 'ओन्ली आरएसएस मेन कॅन डू धिस'. त्यांच्यासारख्या व्यक्तीची पावती रुग्णालयासाठी अनमोल होती.

गरजू रुग्णावर कमीत कमी खर्चात उपचार व्हावेत, अशाच पद्धतीने रुग्णालयाची रचना व कार्यपद्धती विकसित करण्यात आली आहे. त्यात कालानुरुप सुधारणा होतातच पण त्याच बरोबर



पाणी अडवा - पाणी जिरवा या अभियानात आजवर सहा कोटींची कामे उभी करण्यात आली

एक चांगल्या सेवा संस्कृतीची जोपासनाही येथे करण्यात येते. सुंदर इमारतींची उभारणी तर सर्वत्रच होऊ शकते, पण कर्मचारी, परिचारिका-परिचारक, डॉक्टर अशा संपूर्ण चमूचे कामातील सौंदर्य येथे पाहावयास मिळते.

औरंगाबाद शहर आणि परिसरातील ७२ गावांमध्ये चालणाऱ्या विविध उपक्रमांबरोबरच मराठवाड्यातील सर्व जिल्हे आणि जळगाव, धुळे, बुलडाणा, नगर आदी जिल्ह्यांतूनही रुग्णांना या रुग्णालयातील सेवांचा लाभ मिळतो.

केवळ वैद्यकीय सेवांमधून समाजपरिवर्तन होणार नाही, हे लक्षात ठेवून आरोग्यांबरोबरच विविध विकासप्रकल्पांची अंमलबजावणीही रुग्णालयातर्फे केली जाते. ग्रामीण आरोग्य प्रकल्प, एड्स जागरुकता प्रकल्प, कुटुंब नियोजन व आरोग्य शिक्षण, शालेय आरोग्य तपासणी, बचतगटांची चळवळ, महिला व मुलांसाठी विविध प्रशिक्षणे, किशोरी विकास प्रकल्प, 'चलचिकित्सालयां'द्वारे ३० मागास वस्त्यांमध्ये आरोग्य सुविधा, ग्रामीण भागात पशुवैद्यकीय सुविधा अशा असंख्य मार्गांनी सर्वस्पर्शी समाजकार्याची उभारणी रुग्णालयातर्फे करण्यात आलेली आहे. विशेषतः फऱ्या रोगाने दगावणाऱ्या जनावरांच्या संदर्भात या पथकाने भरीव काम केले. एक लाख झाडे लावण्याचा संकल्प रुग्णालयातर्फे करण्यात आला होता. सन २०१४ पर्यंत त्यातील ७० हजार झाडे लावून झाली आहेत.

'नाबार्ड'च्या सहकार्याने ग्रामविकासाची कामे केली जातात. पाणी अडवा - पाणी जिरवा या अभियानात आजवर सहा कोटींची कामे उभी करण्यात आली असून ६०० शेतकऱ्यांना ठिबक सिंचनासाठी एकंदर २ कोटींची मदत करण्यात आलेली आहे.

याच सेवावृत्तीचा विस्तार करीत प्रतिष्ठानने नाशिक येथेही आरोग्यसेवेचा शुभारंभ केला होता. सन २०१३ च्या ऑक्टोबर महिन्यात या छोट्याशा रोपट्याचे रुपांतर भव्य वटवृक्षात झाले. नाशिकमध्ये भोसला मिलिटरी हायस्कूलने दिलेल्या पाच एकरांच्या जागेत 'श्री गुरुजी रुग्णालय' उभे राहिले आहे. गंगापूर रोडवर उभ्या राहिलेल्या ४० हजार चौरस फुटांच्या प्रशस्त वास्तूमध्ये हे रुग्णालय स्थलांतरित झाले.

नाशिकचे 'श्री गुरुजी रुग्णालय' सर्व महत्त्वाच्या आरोग्य सुविधा देतेच. येथे ६३ बेडचे युनिट



आहे. इतर महत्त्वाच्या वैद्यकीय सुविधा आहेत. मात्र १० कोटींच्या रेडिओथेरपी युनिटचा शुभारंभ, ही येथील महत्त्वाची बाब. हे युनिट येथे कार्यरत झाले आहे आणि प्रतिष्ठानच्या परंपरेला धरून, इतर कोणत्याही रुग्णालयांच्या तुलनेत येथे उपचारांचे दर खूप कमी आहेत...! या रुग्णालयाने सुद्धा नागरिकांचा विश्वास जिंकण्यात यश मिळविले. औरंगाबादप्रमाणेच नाशिक येथेही रुग्णांचा ओघ या रुग्णालयात सुरू झाला असून समाधानी पेशंटची संख्या तेथेही वाढत आहे.

एवढा मोठा पसारा उभा राहिल्यानंतर आज डॉ. पंढरे म्हणतात, 'खरे तर लोक मदत करायला तयारच होते. ते वाटच पाहत होते. फक्त त्यांच्यासमोर हे काम उलगडण्याचीच बाकी होती. हे झाले आणि मदतीचा ओघ वाहू लागला. समाजासाठी उभ्या असलेल्या या संस्थेसाठी समाजाने भरभरून दिले...!'

■■

डॉ. अनंत पंढरे

डॉ. हेडगेवार रुग्णालय, गारखेडा, औरंगाबाद.

■■

२४

‘गिनिज बुका’तील रांगोळी

रवी राधेश्याम कोंका

विद्यापीठाच्या युवक महोत्सवातील रांगोळी स्पर्धेच्या परीक्षणासाठी एक युवक जातो काय आणि तेथील एका स्पर्धक युवतीच्या प्रश्नांनी प्रेरित होऊन रांगोळीचा विश्वविक्रम करण्याचे मनावर घेतो काय... साराच प्रकार अजब वाटावा अशी घटना रवी कोंका यांच्या आयुष्यात घडली. साधारण २०० क्विंटल रांगोळीचा वापर रवी यांनी तीन दिवसांत केला आणि ‘गिनीज बुका’त रांगोळीसाठी जालन्याचे नाव कोरले गेले...

विद्यापीठांतर्गत दर वर्षी विविध ठिकाणी युवक महोत्सव होत असतो. सन २००८ मध्ये पारद येथे युवक महोत्सव भरला होता. या युवक महोत्सवातील रांगोळी स्पर्धेचे परीक्षक म्हणून जालन्याच्या श्री. एम. एस. जैन विद्यालयातील कला शिक्षक रवी कोंका तेथे गेले होते. परीक्षण चालू असताना एका चौकस मुलीनेच त्यांची परीक्षा घेणे सुरू केले. तिचा पहिला प्रश्न होता, ‘सर, तुम्ही हे परीक्षण कसे करू शकता?’ तिच्या म्हणण्याचा मतितार्थ हा होता, की ‘रांगोळी हा स्त्रियांच्या कौशल्याचा विषय. पुरुषांना रांगोळी काढता येत नाही, ते काढत नाहीत असे असताना पुरुषांना रांगोळीतील बारकावे कसे कळणार आणि अशा पुरुषांना रांगोळीचे परीक्षण करण्याचा नैतिक अधिकार कसा पोहोचतो?’ स्पर्धा झाली, परीक्षण संपले पण रवी यांच्या मनात त्या प्रश्नाने घर केले. एक कला शिक्षक या नात्याने ते स्वतः चांगली रांगोळी काढू शकतात पण तरीही त्या मुलीचा प्रश्न सतावू लागला. त्यातूनच प्रेरणा मिळत गेली आणि ‘गिनीज बुक ऑफ वर्ल्ड रेकॉर्ड’ मधील एक विक्रम साकारला गेला.



रवी राधेश्यामजी कोंका हे या तरुण कलाकाराचे पूर्ण नाव. ३१ जुलै १९७९ रोजीचा त्यांचा जन्म. हे कुटुंब तसे मूळचे आंध्र प्रदेशातील सिद्धिपेटचे. पद्मशाली समाजात त्यांचा जन्म झाला. हा समाज विणकाम करून आपली उपजीविका करीत असे. कामांच्या शोधात राधेश्यामजी कोंका १९५८ मध्ये जालन्यात आले. त्यावेळी शहरात हातमाग चालत असत. नंतर यंत्रमागावर विणकाम होऊ लागले. नंतर ते ही बंद पडले. त्यानंतर हे कुटुंब विड्या वळण्याचे काम करू लागले. विडी कामगारांना मिळणाऱ्या सवलतींच्या मदतीने रवी कोंका यांचे शालेय शिक्षण जालन्याच्या जैन विद्यालयात झाले. सन १९९८ मध्ये १०वी आणि २००० मध्ये बारावीपर्यंतचे शिक्षण पूर्ण झाल्यानंतर

जालन्याच्याच अजिंठा चित्रकला महाविद्यालयात त्यांनी 'एटीडी' अभ्यासक्रमासाठी (आर्ट टीचर डिप्लोमा) प्रवेश घेतला. औरंगाबादच्या यशवंत चित्रकला महाविद्यालयातून जी. डी. आर्टची पदवी घेतल्यानंतर सध्या ते श्री. एम. एस. जैन इंग्लिश हायस्कूलमध्ये कला शिक्षक म्हणून कार्यरत आहेत. सन २००० मध्ये कॉलेजात शिकत असतानाच चंदीगडच्या कला प्रदर्शनात त्यांच्या कलाकृतींनी वाहवा मिळविली होती. २००५-०६ वर्षात जीडी आर्ट चालू असताना राज्य पुरस्कारासाठीही त्यांचे नामांकन झाले होते. त्या आधी सन २००० मध्ये राष्ट्रीय पुरस्कारासाठीही त्यांचे नामांकन झाले होते. त्यांची कलेची उपासना अशी सुरू होती. वास्तविक त्यांच्या घरात याआधी कोणीही या क्षेत्रात काम केलेले नाही. पण त्यांना चित्रकलेची आवड होती. हळू हळू रवी यांच्या मनात ही आवड झिरपत गेली आणि एका कलाकाराचा जन्म झाला.

कलेच्या प्रांतातील ही मुशाफिरी सुरू असतानाच युवक महोत्सवातील ही घटना घडली आणि त्यांच्या आयुष्याला एक नवेच वळण मिळाले. रांगोळीच्या क्षेत्रात जागतिक विक्रम रचण्याचा निर्धार त्यांनी मनात केला. सर्वात आधी त्यांनी जालन्याचे तबलावादक प्रसाद चौधरी यांची भेट घेतली. सन २००३ मध्ये तबलावादनाच्या क्षेत्रात त्यांचे नाव 'गिनीज बुका'त नोंदविले गेले होते. त्यांच्या मार्गदर्शनाने या मोहिमेचा शुभारंभ झाला. सर्वप्रथम, याआधी असा विक्रम नोंदविलेला आहे का याची माहिती काढण्यात आली. धुळ्याच्या डॉ. प्रणाली पाटीदार यांनी तोवरची जगातील सर्वात मोठी ६००० चौरस मीटरची ४ रंगांतील रांगोळी काढून गिनीज बुकात नाव नोंदवल्याचे स्पष्ट झाले होते. त्यांनी तिरंगा ध्वजाच्या पार्श्वभूमीवर भारताचा नकाशा असलेली रांगोळी चितारलेली होती. रवी यांनी या संदर्भात 'गिनीज बुक' कडे विचारणा केली, तेव्हा त्या रांगोळीहून किमान १ चौरस मीटर मोठी आणि चारपेक्षा अधिक रंगांतील रांगोळी असली पाहिजे, असे सांगितले गेले. रवी यांनी रांगोळीसाठी गांधीजींच्या चित्राची निवड केली. तिरंग्याच्या पार्श्वभूमीवर गांधीजी असे एक संकल्पचित्र त्यांनी हाताने एका कागदावर रेखाटले आणि ६ हजार चौरस मीटरपेक्षा मोठी रांगोळी कोठे काढता येईल याचा शोध सुरू झाला. बऱ्या शोधाअंती पोलिस प्रशिक्षण मैदानावर तो संपला. मैदानाला एक बाजूने पूर्ण तटबंदी होती. दुसऱ्या बाजूने इमारत उभी होती. इथे वाऱ्याचा त्रास होणार नव्हता. जागा निश्चित करून



गिनीज बुकाकडे रजिस्ट्रेशन पाठविण्यात आले आणि १३ नोव्हेंबर २००९ रोजी त्यांचे सकारात्मक उत्तर आले. रांगोळीसाठी ३० जानेवारीचा दिवस निश्‍चित करण्यात आला. या दिवशी पौर्णिमा होती. चंद्र पृथ्वीच्या जास्तीत जास्त जवळ होता आणि त्या काळात वारेही कमी वाहणार होते. योगायोगाने तो गांधीजींचा स्मृतिदिन होता. हा दिवस निश्‍चित झाल्यानंतर बाकी जुळवाजुळव सुरू झाली. मुख्य प्रश्‍न होता रांगोळीचा आणि या विक्रमासाठी लागणाऱ्या एकंदर खर्चाचा... सहज अंदाज काढला तेव्हा २० टन म्हणजे २०० क्विंटल रांगोळी लागणार, असे दिसले.

हातात कला आणि मनात जिद्द होती पण गिनीज बुकात विक्रम नोंदवायचा तर पैसाही हवा. हा पैसा उभा करण्यासाठी त्यांची धावपळ सुरू झाली. याच काळात 'कालिका स्टील'चे श्री. अरुण अग्रवाल यांच्याशी संपर्क झाला. 'हा विषय डोक्यात कसा आला? रांगोळी किती लागणार याचा अंदाज कसा काढला?' अशा काही प्राथमिक प्रश्‍नांनंतर त्यांनी प्रारंभिक मदत देण्याचे कबूल केले आणि उरलेल्या रकमेच्या जुळवाजुळवीसाठी रवी यांची धावपळ सुरू झाली. पद्मशाली समाजाचेच घटक असलेले आमदार श्री. कैलास गोरंट्याल यांनीही रवी यांना मदत देण्याचे कबूल केले होते, तरीही पुरेसा पैसा उभा राहात नव्हता. रवी यांचे दारोदार भटकणे सुरूच होते. ही माहिती कुठून तरी अरुण अग्रवाल यांच्यापर्यंत पोहोचली. त्यांनी रवी यांना फोन करून बोलावून घेतले आणि त्यांनी मदत मागण्यासाठी केलेली यादी त्यांच्याकडून मागून घेतली. 'आता पैशाची काळजी करू नको. तू कामाला लाग आणि फक्त रेकॉर्डवर लक्ष केंद्रित कर' असे त्यांनी सांगताच रवी यांना भरून आले. ज्या दिवशी हे सारे घडले त्यानंतर तीन - चारच दिवसांत प्रत्यक्ष कामाला सुरवात करावी लागणार होती...!

या विक्रमासाठी लागणारी रांगोळी थेट राजस्थानातून निघाली आणि तो ट्रक जालन्यात पोहोचला. पांढरीशुभ्र २० टन रांगोळी जालन्यात उतरली आणि नवाच पेच रवी यांच्यासमोर उभा राहिला. कारण त्यांनी मागविलेली होती विविधरंगी रांगोळी आणि प्रत्यक्षात आली ही पांढरी शुभ्र... रांगोळी पुरविणाऱ्याने रंगीत रांगोळी आम्ही पुरवू शकत नाही, असे सांगून टाकले. आता काय करायचे? ही रांगोळी रंगवून घ्यावी लागणार होती. एक दोन पोती रांगोळी काढून रंगविण्याच्या ट्रायलही झाल्या पण एवढ्या कमी वेळात एवढी रांगोळी रंगवून कशी होणार? या वेळी राधिका टाईल्समध्ये तीन दिवस व्यवसाय बंद ठेवून आपली संपूर्ण यंत्रणा त्यांनी रांगोळी रंगविण्यासाठी लावण्यात आली आणि त्यांच्या मशीन्समधून रंगीत रांगोळी बाहेर आली. ही आणीबाणीची स्थिती अशी होती, की इकडे मैदानावर रांगोळी घालण्यास सुरवात झाली होती आणि तिथून एक एक पोते मैदानावर पोहोचत होते !

रांगोळी घालण्यास सुरवात करण्याआधी फायर ब्रिगेडच्या गाड्या वापरून मैदानावर पाणी फवारण्यात आले. रोलर वापरून मैदान समतल करण्यात आले. त्यावर शेणसडा घालण्यात आला. या आठवडाभरासाठी लाईट लागणार होते. त्यासाठी १८ हजार रुपये भरून स्वतंत्र थ्री फेज लाईट मीटर घ्यावे लागले. सगळ्या बाजूंनी लाईट आणि टॉवर उभे राहिले. मूळ चित्राबरहुकूम मैदानावर आराखडा तयार करण्यासाठी क्रीडाशिक्षक ब्रिजेश नायर, प्रशांत नवगिरे, देशपांडे सर यांनी मदत केली. मैदान मिळवून देण्यासाठी जिल्हा न्यायाधीश, जिल्हाधिकारी यांची खूप मदत झाली. अंतिम

परवानगी विभागीय आयुक्तालयाकडून लागणार होती. आयुक्तांनी ती आनंदाने दिली आणि तांत्रिक बाजू पूर्ण झाल्या.

आई-वडिलांच्या शुभहस्ते ३० जानेवारीला सकाळी भूमिपूजन करून त्यांनी रांगोळी घालण्यास सुरवात केली. पुढचे साधारण ७२ तास सलगपणे त्यांना हे काम करावे लागणार होते. या काळात आवश्यक शारीरिक विधींसाठीही मैदान सोडण्याची त्यांना अनुमती नव्हती. त्यामुळे या काळात काही खाताही येणार नव्हते. डॉक्टरांचे एक पथक आरोग्य तपासणीसाठी सज्ज होते. ते अधून मधून ग्लुकोजचे पाणी देत आणि काही ड्रायफ्रूट खाता येत. टप्प्याटप्प्याने प्रगती सुरू होती. दीड दिवसांनंतर सहा हजार चौरस फुटांची रांगोळी रंगवून झाली आणि जुन्या विक्रमाची बरोबरी झाली. हा क्षण सर्वांनी जल्लोष करून साजरा केला. पण खरी परीक्षा त्या पुढेच होती. आता हात पाय ताठरू लागले होते. वाकणेही अवघड होत होते. रक्तदाब कमी होऊ लागला होता. ही अवस्था अतिशय कठीण असते. सर्वांची मदत आणि मनातील जिद्द यांच्या जोरावर अखेर १ फेब्रुवारी रोजी रवी यांनी रांगोळीचा शेवटचा हात फिरवला आणि आपले काम पूर्ण झाल्याच्या आनंदात त्यांना अक्षरशः रडू कोसळले ! पुढच्या तीन दिवसांत अक्षरशः हजारो नागरिकांनी येऊन या रांगोळीला भेट दिली.

मदतीसाठी पुढे आलेले श्री. अरुण अग्रवाल, श्री. कैलास गोरंट्याल यांच्यासारखे अनेक हात आणि प्रत्यक्ष मैदानावर मदतीस उभी असलेली ५० जणांची टीम यांच्या मदतीने त्यांनी या विश्वविक्रमाला गवसणी घातली. 'गिनीज'च्या परीक्षकांना जालन्यात बोलावणे परवडणारे नव्हते. त्यामुळे त्यांच्या निकषांनुसार सनदी अधिकाऱ्यांच्या सही शिक्क्यांनिशी सर्व अहवाल तयार करून पाठवून देण्यात आले आणि साधारण ८ महिन्यांनंतर त्यांच्याकडून 'सर्टिफिकेट' आले, तेव्हा आनंदाचा आणखी एकदा जल्लोष झाला. आता भविष्यात थर्माकोलमध्ये रेल्वे इंजिन तयार करण्याचा जागतिक विक्रम नोंदविण्याचा त्यांचा विचार आहे. त्याची प्राथमिक तयारीही सुरू झाली असून लवकरच त्यांच्या शिरपेचात आणखी एक विक्रम नोंदविला जाणार, हे निश्चित.

एका स्त्रीने दररोज १ वाटी रांगोळी आपल्या घरासमोर वापरली तर ती आयुष्यभरात मिळून साधारण १ क्विंटल रांगोळीचा वापर करते. रवि यांनी या तीन दिवसांत २०० क्विंटल रांगोळी वापरली. 'तुम्हाही रांगोळी काढू शकता पण आमच्याइतकी काढता का?' या यूथ फेस्टिव्हलमधील 'त्या' स्पर्धक मुलीने विचारलेल्या प्रश्नातून निर्माण झालेल्या जिद्दीतून एक जागतिक विक्रम साकारला गेला. आपल्या मनात जिद्दीची पेरणी करणाऱ्या त्या मुलीबद्दल रवी आजही कृतज्ञ आहेत.



श्री. रवी कोंका

श्री एम. एस. जैन इंग्लिश स्कुल, फुलंब्रीकर नाट्यगृहाजवळ,

बस स्टँड रोड, जालना.



२५

‘इंजिनिअर’ डॉक्टर

डॉ. प्रमोदकुमार बजाज

डॉक्टरीचे शिक्षण घेतल्यानंतर वैद्यकीय व्यवसाय करीत पैसा कमावण्याऐवजी आपल्या वैद्यकीय ज्ञानाला अभियांत्रिकी ज्ञानाची जोड देत आपली नवीच शैली विकसित करणाऱ्या डॉ. प्रमोद बजाज यांनी आज जगभरात आपले स्वतंत्र अस्तित्व निर्माण केले आहे. ‘स्पर्म प्रोसेसर’ या नावाने ते चालवीत असलेले प्रजननविषयक संशोधन केंद्र आज मानवाबरोबरच पशुधनाच्याही क्षेत्रात नावाजले जात आहे. डॉ. बजाज या ‘अवलिया’ व्यक्तिमत्वाविषयी...

आयुष्यात इंजिनिअर व्हायचे ठरविलेले असते. त्यासाठी भरपूर मेहनत घेतलेली असते. बारावीला चांगले मार्क मिळवून इंजिनिअरिंगला प्रवेश मिळाल्यावर आपल्या आजोबांच्या आग्रहाखातर इंजिनिअरिंग सोडून मेडिकलला प्रवेश घेणाऱ्या विद्यार्थ्याबद्दल आपल्या मनात कोणत्या भावना निर्माण होतील? आपापल्या विचारांनुसार प्रत्येकाच्या मनातील भावना वेगवेगळ्या असू शकतात पण १३ फेब्रुवारी १९६१ रोजी जालन्यात जन्मलेल्या प्रमोदकुमार रामविलास बजाज यांच्या मनातील भावना मात्र खूप वेगळ्या होत्या. इच्छेविरुद्ध मेडिकलला प्रवेश घ्यावा लागल्यानंतरही त्यांनी चांगल्या प्रकारे आपले वैद्यकीय शिक्षण पूर्ण केले आणि आयुष्याच्या एका वळणावर वैद्यकीय ज्ञानाला इंजिनिअरिंगच्या उपजत कौशल्यांची जोड देऊन त्यांनी घडविलेले आविष्कार आज जगभर नावाजले जात आहेत.

मूल न होणे, हा कुठला आजार नसतो. स्त्री आणि पुरुषाच्या शारीरिक संयोगाचा परिणाम प्रजननात होतो. यातील कोणतीही एक बाजू सदोष असेल, तर त्याचा परिणाम प्रजननावर होतो. जननदर नियंत्रणाची चर्चा करताना, लोकसंख्येचा विस्फोट वगैरे संकल्पना चर्चिल्या जात असतानाच्या काळात निसर्गानेही केलेल्या संतती नियमनाच्या व्यवस्थेकडे लक्ष वेधणे गरजेचे ठरते. स्त्री-पुरुषांच्या संयोगाशिवाय नवा जीव जन्माला येत नाही. पुरुषांमध्ये वीर्यनिर्मिती सातत्याने होत असते. मात्र, स्त्रीच्या शरीरात स्त्रीबीजे ठराविक काळाने तयार होत असतात; पण कधी



कधी या पद्धतीत काही अडथळे येतात आणि विज्ञानाने उपलब्ध करून दिलेल्या सुविधांचा वापर करावा लागतो. टेस्ट ट्यूब बेबी, इक्सी तंत्रज्ञान ही त्याचीच रूपे. पण त्या आधीच्या टप्प्यातील सोपे व कमी खर्चिक तंत्र आहे 'आययूआय' (इन्ट्रा युटेराईन इन्सेमिनेशन)चे. मध्यमवर्गीयांच्या आवाक्यातील हे तंत्र आहे. त्यासाठी वीर्यावर काही प्रक्रिया कराव्या लागतात. त्याला 'स्पर्म (इंग्रजी व्याकरणानुसार योग्य उच्चार स्पऽम) प्रोसेसिंग' म्हणतात. डॉ. प्रमोद बजाज औरंगाबादेत याच क्षेत्रात कार्यरत आहेत.

डॉ. बजाज यांचा जन्म जालन्यातला. खरे तर त्यांचे वडिलोपार्जित गाव घनसावंगी तालुक्यातील आंतरवाली टेंभी. पण जालन्यात त्यांच्या वडिलांचे आडत दुकान होते. साधारण सन २००० मध्ये त्यांच्या वडिलांनी डॉ. बजाज यांच्या आग्रहाखातर ते बंद केले. जालन्याच्या राष्ट्रीय हिंदी विद्यालयात त्यांचे मॅट्रिकपर्यंतचे शिक्षण झाले. जेईएस कॉलेजमधून सन १९७७ मध्ये १२ वी उत्तीर्ण झाल्यानंतर औरंगाबादच्या शासकीय अभियांत्रिकी महाविद्यालयात त्यांनी मेकॅनिकल इंजिनिअरिंगला प्रवेश घेतला. पण प्रमोदकुमार यांनी डॉक्टरच व्हावे, ही त्यांच्या आजोबांची तीव्र इच्छा होती. योगायोगाने त्या वर्षीच अभ्यासक्रम पद्धतीतील बदलामुळे 'पीयूसी' आणि '१०+२' या दोन्ही अभ्यासक्रमांच्या विद्यार्थ्यांची गर्दी झाल्याने विशेष बाब म्हणून तेव्हाच्या वसंतदादा पाटील यांच्या नेतृत्वाखालील राज्य सरकारने मेडिकलच्या ७०० जागा एकदम वाढविल्या. त्यामुळे सहा महिन्यांचे इंजिनिअरिंगचे शिक्षण घेऊन प्रमोद बजाज औरंगाबादच्याच मेडिकल कॉलेजला डिसेंबर १९७७ मध्ये दाखल झाले. येथून त्यांनी १९८४ मध्ये 'एमबीबीएस' आणि १९८७ मध्ये मायक्रोबायोलॉजी विषयात 'एमडी'चे शिक्षण पूर्ण केले आणि २७ फेब्रुवारी १९८८ रोजी जालन्यात आपली 'पॅथ लॅब' सुरू केली. १९९० मध्ये एका अनिवासी भारतीय महिलेच्या सहकार्याने आणि आपल्या एका सहकाऱ्याच्या साह्याने त्यांनी दिल्लीत 'क्रायोजिनी इंडिया प्रा. लि.' ही मानवी वीर्य बँक स्थापन केली. त्या काळात त्यांचे जालना-दिल्लीतील वास्तव्य १५-१५ दिवसांचे असे.

काही काळातच, १९९७ मध्ये त्यांनी हा विषय स्वतंत्रपणे हाताळण्याचे ठरविले आणि औरंगाबादेत येऊन 'स्पर्म प्रोसेसर' हा आपला स्वतंत्र ब्रँड स्थापन केला. सीमेन म्हणजे वीर्य, स्पर्म म्हणजे शुक्रजंतू आणि ओव्हम म्हणजे स्त्रीबीज. सीमेनमधील स्पर्मचा संयोग ओव्हमशी झाला, की फलधारणा होते. सीमेनमध्ये लक्षावधी स्पर्म असतात; पण जागतिक आरोग्य संघटनेच्या अहवालानुसार हे प्रमाण कमी होत चालले आहे. १९९० च्या अहवालानुसार स्पर्मचे प्रमाण १२६ मिलियन पर एमएल होते, ते २००० मध्ये ६४ मिलियन पर मिलिलिटर झाले आहे. स्ट्रेस, स्ट्रेन, पोल्यूशन ही त्याची कारणं. त्याचवेळी स्त्रियांच्या बाबतीतही काही बदल होत आहेत. पाळी येण्याचे सरासरी वय १५ वरून दहा - बारावर आले आहे. पहिल्या १० वर्षांचा काळ प्रजननासाठी उत्तम असतो. पण त्या काळात फारसे विवाह होत नाहीत. प्रजननाचा हा उत्तम काळ वाया जातो. सेकंड फेजमध्ये म्हणजे २५ ते ३० वर्षांच्या वयोगटात बहुतेक विवाह होतात. हा प्रजोत्पत्तीसाठी विज्ञानाच्या दृष्टीने मध्यम दर्जाचा काळ. त्याहूनही उशीर झाला, तर प्रश्न आणखी वाढतात. या सर्वांचा परिणाम जागतिक पातळीवर जन्मदरावर होतो आहे. मुख्यत्वे पुरुष वंध्यत्वाचे प्रमाण वाढते आहे. हे प्रमाण शोधण्याचा एकमेव मार्ग म्हणजे सीमेन ॲनॅलिसीस. अपत्यप्राप्ती शुक्रजंतूवर अवलंबून असते. सीमेनमधील स्पर्म

काउंट किती, त्यांची मोबिलिटी किती, यावर ते ठरते. स्पर्म काउंट चेक करणे, स्पर्म मोबिलिटी चेक करणे, स्पर्म प्रिझर्व्ह करणे, तंत्रज्ञानाचा वापर करून अपत्यप्राप्ती होण्यासाठी स्पर्म पुरवणे आणि स्पर्म बँकिंग हा डॉ. बजाज यांच्या कामकाजाचा भाग. यासाठी त्यांनी काही उपकरणे संशोधित आणि विकसित केली आहेत.

स्पर्म काउंट आणि स्पर्म मोबिलिटी चेक करण्यासाठी त्यांनी 'स्पर्म मीटर' डेव्हलप केले आहे. दहा मायक्रॉनच्या चेंबरमध्ये सीमेन घेऊन मायक्रोस्कोपच्या एका फोकसमध्ये एक मायक्रॉन बाय एक मायक्रॉन चौकटीतील स्पर्म काउंट करण्याची सोय या मीटरमध्ये आहे. थोडं डोक्यावरून गेलं ना? एक सेंटिमीटर म्हणजे दहा मिलिमीटर, एका मिलिमीटरमध्ये १०० मायक्रॉन असतात. १० मायक्रॉन म्हणजे एका मिलीमीटरचा दहावा भाग. स्पर्म ओव्हरलॅप झाले, तर काउंट चुकतो, त्यामुळे उंची दहा मायक्रॉन.

सर्व पॅथींमध्ये 'स्पर्म काउंट इन्व्हिस्टिगेशन' महत्त्वाचे असते. या अत्यंत उपयुक्त मीटरचे डॉ. बजाज हे जगभरातील दुसरे आणि भारतातील पहिले निर्माते आहेत. हे मीटर मॅन्युअल आहे. सेमी ऑटोमॅटिक आणि ऑटोमॅटिक मीटरच्या किमती दहा लाखांपासून ४० लाखांपर्यंत आहेत. त्यामुळे जगभरात या मीटरचा वापर कमी होतो. मॅन्युअल मीटर जास्त वापरले जातात. जगभरातील इतर मीटरच्या तुलनेत डॉ. बजाज यांचे हे मीटर खूप कमी किमतीत उपलब्ध आहे. युरोपियन सोसायटीनेही या संशोधनाला मान्यता दिली आहे. डॉ. बजाज यांच्या या उत्पादनाचे वैशिष्ट्य म्हणजे प्रत्येक मीटरला कोड नंबर दिलेला आहे. त्यामुळे त्याची विश्वासार्हता व अचूकता टिकते.

'आययूआय' तंत्रात सीमेनमधील स्पर्म वेचून घेऊन एका कॅथेटरद्वारे स्त्रीबीजाजवळ सोडले जातात. हे कॅथेटर जगभर उपलब्ध आहेत; पण डॉ. बजाज यांनी विकसित केलेले हे इन्ट्रा युटेराईल कॅथेटर 'एलडीपीई' या मटेरियलने तयार केलेले आहेत. बाजारात उपलब्ध पॉली प्रॉपिलीनपासूनच्या कॅथेटरना स्पर्म चिकटून बसतात, त्यामुळे खात्रीशीर परिणामांची हमी मिळत नाही. डॉ. बजाज यांनी तो धोका टाळला आहे.

डोनर सीमेन इन्सिमेनेशनमध्ये दोन प्रकार आहेत. फ्रेश डोनर इन्सिमेनेशन आणि फ्रोझन डोनर इन्सिमेनेशन. फ्रेश डोनर इन्सिमेनेशनमध्ये इन्क्युबेशन पिरियड मिळत नाही. सुरक्षिततेच्या दृष्टीने चाचण्या करता येत नाहीत. म्हणून युरोप, अमेरिकेत त्यावर बंदीच घालण्यात आलेली आहे. सीमेन बँकेकडे बघण्याचा डॉ. बजाज यांचा दृष्टिकोन वेगळा आहे. कसलेही सरकारी निर्बंध नसताना स्वयंशिस्त आणि पारदर्शकता म्हणून त्यांनी प्रत्येक डोनरचे फोटोसह कॅटलॉग रेकॉर्ड ठेवले आहे. त्याच्या गेटपासपासून रेकॉर्ड कीपिंगची सुरवात होते. ब्लडग्रुप, उंची, बोन स्ट्रक्चर, स्कीन-आय-हेअरचे कलर, कखत, कली - अस, गुप्तरोग यांचे रिपोर्ट हे सर्व यात असते.

सीमेन सँपल उणे १९६ अंश तापमानात गोठवून ठेवलेले असते. अल्ट्रा प्युअर वॉटर सिस्टीमद्वारे मिळविलेल्या पाण्याचा वापर या प्रक्रियांत होतो. 'क्लास हॅंड्रेड एनव्हायरन्मेंट' हे मानक शहर स्वच्छ प्रदूषणविरहित हवेसाठी असते. विशिष्ट तापमान कायम ठेवून ०.२२ मायक्रॉनपर्यंत हवा फिल्टर करून घेण्याची सोय असलेले एअर फ्लो चेंबर वापरतात. त्याची किंमत काही लाखांच्या घरात जाते.

डॉ. बजाज यांच्या कामातील सर्वात महत्त्वाचा आणि नाजूक भाग आहे 'सीमेन बँकिंग'चा. मध्यंतरी पंजाबमधील एक व्यक्ती डॉ. बजाज यांच्याकडे आली. वय साधारण ४५-४८. त्यांचा तरुण मुलगा अपघातात मरण पावला होता. त्याला आता पुन्हा मूल हवे होते. तो काही काळ फ्रान्समध्ये असताना त्याने त्याचे सीमेन तिथल्या एका सीमेन बँकेत फ्रीज करून ठेवले होते. ते भारतात आणून त्याच्या पत्नीवर उपचार करण्यासाठी त्याला मदत हवी होती. डॉ. बजाज यांनी लिक्विड नायट्रोजनचा वापर करून (लिक्विड नायट्रोजनमध्ये ठेवलेली वस्तू उणे १९६ अंशांपर्यंत कमी तापमानात गोठवली जाते) ते सँपल भारतात आणले आणि त्या व्यक्तीसाठी टेस्ट ट्यूब बेबीचा मार्ग मोकळा झाला. मात्र हे खूप किचकट आहे. डॉ. बजाज अत्यंत जबाबदारीने व कौशल्याने हाताळतात. 'सीमेन बँके'मध्ये ज्या प्रमाणे स्वतःचेच वीर्य गोठवून ठेवता येते तसेच कृत्रिम गर्भधारणेच्या वेळीही काही विशिष्ट परिस्थितीत हे गोठवून ठेवलेले वीर्य वापरता येते.

सन २००६ पर्यंत त्यांचे हे संशोधन आणि तंत्रज्ञान २२ देशांत पोचले. या क्षेत्रात भारतातून एक्स्पोर्ट करणाऱ्या मोजक्या दोन तीन नावांपैकी ते एक आहेत. सन २००५ मध्येच त्यांच्या 'स्पर्म मीटर'ला 'सीई' मानांकन मिळाले आहे. याच काळात त्यांनी 'लॅब अँड्रिऑलॉजी अॅट युवर डोअरस्टेप' या शीर्षकाने एक 'ई बुक' मार्केटमध्ये आणले. या विषयातील सारे तंत्रज्ञान त्यांनी या माध्यमातून ॲनिमेशनच्या सहाय्याने एका सीडीमध्ये आणले असून प्रत्येक महत्वाची प्रोसेस यामध्ये फिल्मच्या स्वरुपात पाहता येते. या सीडीसोबतच पुस्तकाची एक हार्ड कॉपीही देण्यात येते. या दर्जाचा प्रयोग जगभरात कदाचित पहिल्यांदाच प्रत्यक्षात उतरला असावा, असा अंदाज या प्रोजेक्टला जगभरातून मिळणाऱ्या प्रतिसादावरून बांधता येतो.

सन २००७ मध्ये त्यांच्या या कार्याला नवे वळण मिळाले. प्राण्यांमधील कृत्रिम रेतनाच्या क्षेत्रात त्यांनी या काळात पदार्पण केले. या क्षेत्रात काम करणाऱ्या सर्वात शेवटच्या तंत्रज्ञाला जे प्रश्न भेडसावतात त्यावर उत्तर शोधण्याचा प्रयत्न डॉ. बजाज यांनी या माध्यमातून केला आहे. मागील दोन दशकांत सरकारने कृत्रिम रेतनावर भर दिला आहे, पण गावोगावी काम करणाऱ्या डॉक्टर आणि त्यांच्या सहाय्यकांना चांगली साधनेच उपलब्ध नाहीत. उदाहरणार्थ, उत्तम दर्जाचे वीर्य उणे १९६ अंशाला साठविलेले असते. रेतनाच्या वेळी ते संबंधित प्राण्याच्या शरीराच्या सरासरी तापमानापर्यंत म्हणजे ३७ अंशांपर्यंत आणावे लागते. हे आणण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या परंपरागत साधनांमध्ये या वीर्याचा दर्जा कायम राहण्याची शाश्वती नसे. यासाठी त्यांनी बॅटरीवर चालणारे एक खास यंत्र तयार केले. 'पोर्टेबल स्पर्म वॉर्मर' हे त्याचे नाव. या क्षेत्रात काम करणाऱ्या व्यक्तींना मार्गदर्शन करणारी एक खास फिल्मही त्यांनी विविध भाषांमध्ये तयार केली आहे.

सध्या ते 'कॉम्प्युटर असिस्टेड सीमेन ॲनालायझर'च्या निर्मितीत गढले आहेत. जगभरात सध्या प्रजननक्षमतेत घट होते आहे. या पार्श्वभूमीवर ही उपकरणे प्रजननतंत्रासाठी साहाय्यकारी ठरणार आहेत. मार्च २०११पर्यंत हा प्रकल्प हातावेगळा केल्यानंतर लगेचच ते देशातील पहिल्या खाजगी पशुवीर्य बँकेच्या निर्मितीत स्वतःला झोकून देणार आहेत. सरकारी कृत्रिम रेतनामध्ये रेताचा इतिहास कळत नाही. इथे प्रत्येक रेताचा पूर्ण इतिहास संबंधित पशुपालकाला मिळू शकेल. सामान्य माणसाचे सर्वसाधारण प्रश्न ओळखून त्यांना उत्तरे मिळवून देण्याचा प्रयत्न डॉ. बजाज यांनी नेहमीच केला

आहे.

मुख्यत्वे संशोधन आणि विकासामध्ये स्वतःला वाहून घेतलेल्या तरुण डॉक्टरांना ते म्हणतात, फक्त प्रॅक्टिस का करता? प्रॅक्टिसबरोबरच प्रॅक्टिकल रिसर्च करा. एक टक्का डॉक्टरांनीही हे आवाहन आव्हान म्हणून स्वीकारले, तर वैद्यकीय विश्वाचे सध्याचे स्वरूप बदलेल, असा डॉ. बजाज यांचा विश्वास आहे. मनात कोणतीही कल्पना आली तर ती समोरच्या व्यक्तीला पटवून देऊ शकता का? असे असेल तर आपल्यासाठी हजारो संधी उपलब्ध होतात, पण मुळातच कल्पनांचाच अभाव असतो, असा त्यांचा अनुभव आहे. प्रत्येकजण पैशाने करोडपती होण्याचा विचार करतो, पण त्याऐवजी आपल्या अभ्यासविषयात 'करोडपती' व्हा, असा सल्ला ते तरुणांना देतात. दरमहा किती कमाई होईल या पेक्षा आपण आपल्या विषयात किती प्रमाणात 'स्पेशलाईज्ड' होऊ याचा विचार केला पाहिजे, असे त्यांचे ठाम मत आहे.

भारतातील सरकारी निर्णय प्रकियेबद्दल मात्र ते खूप असमाधानी असतात. भारतात अस्तित्वात असलेले 'आयएसआय' प्रमाणपत्र मिळविण्यासाठी दोन - दोन वर्षे लागतात. त्या काळात संबंधित उद्योजकाचे किती नुकसान होते याची यंत्रणेला काहीच काळजी नाही हे सांगतानाच 'आयएसओ' प्रमाणपत्र म्हणजे उत्तम उत्पादनाची हमी नसते, हे ही ते स्पष्ट करतात. 'आयएसओ' हे फक्त 'सिस्टिम सर्टिफिकेशन' आहे. जागतिक पातळीवर आपली उत्पादने बाजारपेठेत आणायची तर 'सीई' अर्थात 'कन्फर्मेशन फॉर युरोपियन स्टँडर्ड' हे मानक असते. त्यासाठी आपले प्रॉडक्ट सादर केल्यानंतर जेमतेम दीड महिन्यांत त्यांचा निर्णय हाती येतो आणि त्यामुळे जागतिक बाजारपेठेत काम करणे सोपे होते, असे ते म्हणतात.

असे हे डॉ. प्रमोद बजाज आपल्या या वाटचालीत तिघांना श्रेय देतात. अर्थातच आपली पत्नी मीना बजाज यांचे श्रेय महत्वाचे ठरतेच, कारण मीना बजाज फक्त १०वी शिकलेल्या आहेत, पण आजमितीला 'स्पर्म प्रोसेसर'चा सारा व्यवहार त्या सांभाळतात. डॉ. बजाज म्हणतात, 'तांत्रिक आघाड्यांवर लढताना आपली लाईफ पार्टनर आपल्या सोबत असेल, तर आपली शक्ती अनेक पटींनी वाढते. माझ्या पत्नीचा माझ्या यशात सिंहाचा वाटा आहे.' याशिवाय त्यांचे दोन बंधू विनोद बजाज (ॲग्रिकल्चरल इंजिनिअर - एम. टेक) आणि सुनील बजाज (बी. टेक.) यांची त्यांना वेळोवेळी मदत झाली आहे. सर्वांच्या सहकार्यातून जागतिक पातळीपर्यंत विकसित झालेल्या 'स्पर्म प्रोसेसर'चे एक वैशिष्ट्य मात्र आगळेवेगळे आहे. त्यांचे प्रत्येक उत्पादन, प्रत्येक प्रकाशन, आणि प्रत्येक गोष्ट औरंगाबाद आणि परिसरातच विकसित झालेली आहे. आपल्या परिसरातील या गुणवत्तेवर त्यांचा विश्वास आहे. त्यांच्या मनातील कल्पना ते सर्वांच्या सहकार्याने प्रत्यक्षात उतरवतात. त्यामुळेच त्यांना मिळणारे यश लाक्षणिक अर्थाने या परिसराचे यश असते.

■■

डॉ. प्रमोदकुमार बजाज

स्पर्म प्रोसेसर, वेलकम नगर, गारखेडा, औरंगाबाद.

■■

२६

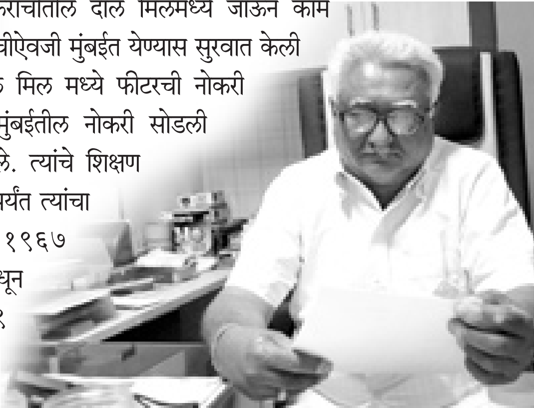
‘दाल मिल’चा निर्माता

नरोत्तम कंवरजी हंसोरा

कामाच्या शोधात मुशाफिरी करीत जालन्यात येऊन आपला आगळा व्यवसाय सुरू करणाऱ्या खटपटी व्यक्तींच्या यादीत नरोत्तमजी हंसोरा यांचे नाव अग्रक्रमाने घेता येईल. दाल मिलमध्ये फीटरची नोकरी करीत असताना सारी कौशल्ये शिकून घेत पुढे त्यांच्या दुरुस्तीची कामे मिळविली आणि आता दाल मिलला लागणारी संपूर्ण यंत्रणा ते उभी करून देतात. फक्त मॅट्रिक उत्तीर्ण असलेल्या या ‘सिनिअर’ उद्योजकाविषयी...

गुजरातेत नलिया येथे एअरफोर्सच्या वापरातील एक एअरपोर्ट आहे. या एअरपोर्टवर १९६७ मध्ये मॅट्रिक पास झालेला एक तरुण नोकरीला लागला. उण्यापुऱ्या दोन वर्षांच्या नोकरीतच तो या कामाला कंटाळला. त्यातच त्याचे आई-वडील त्याच्यापासून दूर महाराष्ट्रात राहत असत. त्यानेही महाराष्ट्रात येण्याचा निर्णय घेतला. जळगावात एका दाल मिलवर त्याने १९६७ ते १९७५ अशी आठ वर्षे फीटर म्हणून नोकरी केली. १९७५ मध्ये हा तरुण जालन्यात आला आणि त्यानंतर १२ वर्षांनी, वयाच्या ३८ व्या वर्षी १९८७ मध्ये त्याने स्वतःचा कारखाना उभा केला. आज देशभरात आणि परदेशातही या कारखान्यात तयार झालेल्या ‘दाल मिल’ची यंत्रणा कार्यरत आहे आणि हा व्यवसाय काळाप्रमाणे कात टाकत नवनव्या वाटा शोधत पुढेच चालला आहे.

ही कथा आहे गुजरातेतील कच्छच्या सीमावर्ती भागात असलेल्या सुडध्रो (ता. अबडासा) येथे जन्मलेल्या नरोत्तम कंवरजी हंसोरा यांची. ३० एप्रिल १९४९ रोजी त्यांचा जन्म झाला. हा काळ भारताला नुकतेच स्वातंत्र्य मिळाल्याचा. त्यांचे वडील कंवरजी स्वातंत्र्यपूर्व काळात कराचीतील दाल मिलमध्ये जाऊन काम करीत. स्वातंत्र्यानंतर त्यांनी कराचीऐवजी मुंबईत येण्यास सुरवात केली आणि माझगावमधील एका दाल मिल मध्ये फीटरची नोकरी धरली. १९६२ मध्ये त्यांनी मुंबईतील नोकरी सोडली आणि ते जालन्यात दाखल झाले. त्यांचे शिक्षण भुजमध्ये झाले. शिक्षण पूर्ण होईपर्यंत त्यांचा परिवार गुजरातेतच होता, पण १९६७ मध्ये ऑल्फ्रेड हायस्कूलमधून ते मॅट्रिक झाले आणि १९६९ मध्ये त्यांची आई, बहीण आणि छोटा भाऊ त्यांच्या वडिलांकडे



जालन्यात पोहोचले. कामांच्या शोधात त्यांनी प्रारंभी नलिया आणि त्यानंतर जळगाव जवळ केले. दाल मिलमधील फिटिंग हा त्यांचा आवडीचा आणि कौशल्याचा विषय होता. १९७५ मध्ये त्यांनी जळगावही सोडले आणि जालन्यात दाखल झाले. एव्हाना इलेक्ट्रिक मोटर वाईंडिंगची कामेही त्यांनी सुरू केली होती. जालन्याच्या वेगवेगळ्या दुकानांवर, साईटवर जाऊन ते मोटारी दुरुस्त करून देत. १९८४ पर्यंत त्यांचा दाल मिलमधील फीटर आणि मोटार रिवाईंडिंगचा व्यवसाय चालू राहिला. १९८४ मध्ये मात्र त्यांनी एक धाडस करण्याचे ठरविले आणि जालन्याच्या औद्योगिक वसाहतीत एक प्लॉट विकत घेतला.

मेहनती माणसाच्या मागे प्रत्यक्ष ईश्वर विविध रूपांमध्ये उभा राहतो असे म्हणतात. नरोत्तमजींच्या मागे अशी चार माणसं उभी राहिली. या चारही जणांबद्दल त्यांच्या मनात आजही आदर आहे. त्यातील पहिले आहेत त्या वेळी 'एमएसएफसी'चे व्यवस्थापक राघवेंद्र देशपांडे, दुसरे - 'एमआयडीसी'चे औरंगाबाद येथील डायरेक्टर खाडिलकर, तिसरे जे. जे. प्लास्टिकचे जयंतीभाई गणात्रा आणि चौथे कुमार देशपांडे. या चौघांच्या सहकार्याने त्यांनी जालना औद्योगिक वसाहतीत ३६ हजार रुपये गुंतवून प्लॉट घेतला आणि पुढे १ लाख ६० हजारांचे कर्ज काढून १९८७ पासून प्रत्यक्ष कामकाजाला सुरवातही केली. त्या काळी दाल मिलची सारी यंत्रणा लाकडातून तयार होत असे. त्याच्या जोडीला ते लाकडी फर्निचरही तयार करीत. पुढे हळूहळू दाल मिलच्या यंत्रांतील लाकडाची जागा लोखंडाने घेतली आणि फर्निचरची निर्मिती त्यांनी थांबविली. २००३ नंतर फक्त स्टीलमध्येच यंत्रणा उभी करण्यास सुरवात झाली. तोवर लाकडाच्या वापरावर बंदी आली होती. लाकडी साधनांबद्दल ग्राहकांच्या तक्रारीही येत आणि लाकडी साधनांना बँक सिक्युरिटीही मिळत नसे. उलट आता लोखंडी साधनांची निर्मिती सोपी आणि स्वस्तही झाली होती.

अगदी प्रारंभी दाल मिलची काही निवडक यंत्रणाच ते तयार करून देत. पण हळूहळू त्यात ग्राहकांच्या मागणीनुसार बदल करीत त्यांनी दाल मिलच्या यंत्रणेतील ग्रेडर, एम्री रोलर, इलेव्हेटर, सेलर आणि कन्व्हेअर, बेसन तयार करण्याच्या प्रक्रियेत पल्वलायजर, सेंट्रिफ्युगर, न्युमेटिक डस्ट कलेक्टर आणि पॉलिश प्लँटमध्ये राऊंड आणि स्ट्रेट ग्रेडर,



फायबर पॉलिशर, लेदर पॉलिशर या सर्व साधनांची निर्मिती सुरू केली. त्याला मिळणारा प्रतिसाद पूर्वीपासूनच उत्तम राहिला. प्रारंभी जालना जिल्हा, मग मराठवाडा आणि महाराष्ट्र, त्यानंतर भारतातील विविध राज्ये आणि आता भारताबाहेरील काही देशांमध्ये 'विश्वकर्मा'च्या यंत्रणा पोहोचल्या आहेत.

आधी नरोत्तमजी दाल मिलमध्ये जाऊन सर्व्हिस देत. आता ते यंत्रणा उभी करून देतात. २००८ पर्यंत त्यांचे बंधू जयंतीलाल हंसोरा यांची त्यांना मदत असे. २००८ मध्ये त्यांचे निधन झाले. आता नरोत्तमजींची दोन्ही मुले किरण आणि चेतन हा व्याप सांभाळतात. किरण १२वी पर्यंत शिकले आहेत. त्यांनी उद्योजकता विकास केंद्राचा अभ्यासक्रमही पूर्ण केला आहे. आता ते प्रामुख्याने मार्केटिंगचा भाग सांभाळतात. चेतनसुद्धा १२वी पर्यंत शिकले आहेत. त्यांनी कॉम्प्युटरचा अभ्यासक्रम पूर्ण केला आहे. ते प्रामुख्याने अकाउंट्स पाहतात. नरोत्तमजी उत्पादनाची प्रकिया पाहतात.

काळाप्रमाणे बदल करतानाच त्यांनी आता 'सनराईज फुड प्रोसेस' नावाचे नवे युनिट उघडले आहे. या युनिटच्या माध्यमातून त्यांनी दोन गोष्टी साध्य केल्या आहेत. दाल मिलच्या व्यवसायात धान्य स्वच्छ करण्यासाठीची यंत्रणा आवश्यक असते. एवढा काळ ही यंत्रणा प्रमुख्याने मजुरांमार्फत राबविली जायची. आता नरोत्तमजींनी स्वतंत्र 'क्लीनिंग युनिट' उभारले आहे. इथे डाळींबरोबरच गहू - ज्वारीसारख्या धान्याची स्वच्छता होते. एकाच वेळी ते आपल्या यंत्रणेचे प्रात्यक्षिक दाखवितात आणि त्या यंत्रासाठी मागणी आल्यास ते बनवूनही देतात. सर्व यंत्रे तयार करताना ती 'यूजर फ्रेंडली' असावीत, याकडे त्यांचा कटाक्ष असतो. जुन्या यंत्रांमध्ये नसलेल्या पण नंतर सुचलेल्या अनेक सुधारणा त्यंनी वरचेवर घडवून आणल्या आहेत, त्यामुळे या यंत्रणांतून उत्तम दर्जाचे उत्पादन काढणे उद्योजकांना शक्य होते.

दाल मिलच्या बाबतीतही त्यांनी एक आगळा प्रयोग केला. अनेक नव्या उद्योजकांना या व्यवसायात कसा प्रतिसाद मिळेल, याची कल्पना नसते. अशा उद्योजकांसाठी त्यांनी लहान आकाराच्या दाल मिल तयार करून देण्यास सुरवात केली आहे. मागील ४ ते ५ वर्षांत अशा ५० ते ६० मिल त्यांनी तयार करून दिल्या आहेत. त्यांचा उपयोग खूप चांगल्याप्रकारे झाला आहे. ग्रामीण भागातील बेरोजगारांना खर्च वजा जाता वार्षिक साधारण २ ते ४ लाख रुपये मिळवून देणारा हा रोजगार सर्वांच्याच आकर्षणाचे केंद्र बनला आहे. कमीत कमी गुंतवणुकीत हा उद्योग सुरू होऊ शकतो. तंदूर आटा चक्कीचा प्लँट तयार करण्याचा प्रयोगही नरोत्तमजींनी

यशस्वीपणे पार पाडला.

या वाटचालीत नरोत्तमजी आणि त्यांच्या परिवाराने काही पथ्ये पाळली. आपल्या व्यवसायातील यश हे फक्त आणि फक्त उत्तम दर्जावरच अवलंबून आहे हे त्यांनी कायम लक्षात ठेवले आणि त्या दृष्टीने त्यांनी संपूर्ण काळजी घेतली. प्रत्येक ऑर्डरमध्ये त्यांनी ग्राहकांचे समाधान पाहिले. कच्चा माल व साधने वापरताना कधीही किंमत कमी करण्यासाठीची तडजोड स्वीकारली नाही. त्यामुळेच आजही वीस वर्षांपूर्वीचे कस्टमर आपल्याकडे पुनःपुन्हा येतात, असे ते अभिमानाने सांगतात.

एवढी वर्षे हा व्यवसाय प्राणापलीकडे जपत वाढवताना काही हृदयस्पर्शी क्षणही त्यांना अनुभवायला मिळाले. एका बिअर बारचा मालक काही काळापूर्वी त्यांच्याकडे आला. आता त्यांना

'दाल मिल' सुरू करण्याची इच्छा होती. त्याचे त्यांनी सांगितलेले कारण काळजाला भिडणारे वाटले. ते म्हणाले, 'बिअर बार सुरू केला आणि मागच्या अनेक वर्षांत भरपूर पैसा कमावला. पण आता सतरा अठरा वर्षांची पोरं येतात आणि दारु पितात. आपण पुढची पिढी नासवून पैसा कमावतो आहोत, हे आता मनाला पटत नाही. म्हणून पैसा कमावण्याचा काही चांगला मार्ग मी शोधतो आहे.'

समाजातील अशा घटकांना चांगला मार्ग शोधण्यात मदत करणारे नरोत्तमजी हंसोरा म्हणतात - नशिबावर विश्वास जरूर ठेवा पण आपले कर्म करीत राहा. २२ हजारात सुरवात केली आणि नशिबावर हवाला ठेवून मेहनत करीत राहिलो तेव्हा आजचे दिवस दिसत आहेत. त्यामुळे मेहनतीला पर्यायच नाही...!

■■

श्री. नरोत्तम हंसोरा

विश्वकर्मा एन्टरप्राईजेस, ए-९/८, एमआयडीसी, जालना.

■■

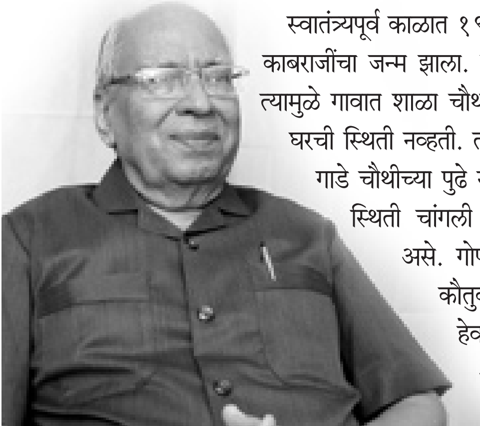
२७

'कॅबसन'

गोपीकिशन काबरा

काही माणसांची ओळखच वेगळी असते. सामान्य माणसांच्या तुलनेत या माणसांकडे पाहताच येत नसतं. सर्वसामान्यांच्या आवाक्याबाहेरचे जग उभारणाऱ्या जी. के. काबरा यांच्याकडे पाहताना 'कर्तबगारी' या शब्दाची खरी ओळख पटते. टेंभुर्णी येथे जन्मलेल्या गोपीकिशन काबरा यांनी ६१ वर्षांपूर्वी गाव सोडलं. या सहा दशकांच्या काळात त्यांनी हैदराबादेत स्वतःचं स्वतंत्र अस्तित्व निर्माण केलं. तितक्याच निरलसपणे आपलं हे साम्राज्य मुलांना वाटूनही टाकलं... अशा या मनस्वी व्यक्तीविषयी...

सारं काही सुरळीत चाललेलं असताना वयाच्या ४५ व्या वर्षी सुखाची नोकरी सोडून स्वतःचा नवा व्यवसाय सुरू करणाऱ्या माणसाबद्दल तुम्ही काय म्हणाल? बरे, हा नवा व्यवसायही पायघड्या अंथरलेला नव्हता. तिथे प्रत्येक पावलाला अडथळे आणि सरकारी निर्णयांचा त्रास होता. अशा स्थितीत गोपीकिशनजी काबरा यांनी सन १९७६ मध्ये वयाच्या ४५ व्या वर्षी 'कॅबसन' नावाने स्वतंत्र कंपनी स्थापन केली. त्यांच्या उत्पादनांपैकी जवळजवळ सर्वच उत्पादनांची काही खास वैशिष्ट्ये होती. प्रत्येक पायरीवर लढत - झगडत आणि आपली गुणवत्ता सिद्ध करीत त्यांनी आपल्या कंपनीला एका उंचीपर्यंत पोहोचवलं. आज सन २०११ मध्ये, वयाच्या ८० व्या वर्षी त्यांनी स्वतःला एका नव्याच समाजसेवी कार्यात झोकून दिलं आहे. १९५१ पासून त्यांचे वास्तव्य हैदराबादेत आहे. स्वतःची 'मारवाडी' ही ओळख आपल्या व्हिजिटिंग कार्डवर ठळकपणे छापून आपले नाणे खणखणीतपणे वाजविणाऱ्या या माणसाचे कर्तृत्व स्तिमित करणारे आहे.



स्वातंत्र्यपूर्व काळात १९३२ मध्ये १ जानेवारी रोजी टेंभुर्णी इथे काबराजींचा जन्म झाला. घरातील स्थिती गरीबीची. गाव लहान, त्यामुळे गावात शाळा चौथीपर्यंतच. परगावी शिकायला ठेवण्याची घरची स्थिती नव्हती. त्यामुळे वयाची १३ वर्षे पूर्ण झाली तरी गाडे चौथीच्या पुढे सरकलेले नव्हते. पण त्यांच्या काकांची स्थिती चांगली होती. त्यांचा मुलगा परगावी शिकत असे. गोपीकिशनजींच्या आजोबांना त्याचे कोण कौतुक ! त्याचे कौतुक पाहून गोपीकिशनजींना हेवा वाटायचा. पण हा हेवा कौतुकाच्या असूयेतून नव्हता, तर आपल्याला शिकायला मिळत नाही म्हणून

आपण आजोबांना प्रिय नाही, असा होता. अखेर त्यांनी घर सोडण्याचा निर्णय घेतला. घर सोडून ते देऊळगाव राजाला आले. तिथे पुढे शिकण्यासाठी शाळा निरीक्षकांची परवानगी लागणार होती. त्यांनी परीक्षा घेतली, तर यांना धड लिहिता वाचता येत नव्हते. गावातल्या शाळेत अभ्यास असा झालाच नव्हता. शाळेतीलच एका निपुत्रिक शिक्षकाने त्यांना आपल्या घरी ठेवून घेतले आणि दोन - तीन महिन्यांत आपल्या पत्नीसोबत मिळून गोपीकिशनजींची तयारी करून घेतली. एकदाचा त्यांना शाळेत प्रवेश मिळाला. या प्रवेशाच्या वेळी मात्र आपल्या मुलाची जिद्द पाहून त्या साठी लागणारा खर्च त्यांच्या वडिलांनी केला. त्या वर्षीचा निकाल लागला तेव्हा गोपीकिशनजी शाळेत प्रथम आले होते !

वयाच्या १९व्या वर्षी, १९५१ मध्ये ते मॅट्रिक झाले. त्या काळातील मॅट्रिकपर्यंतचे शिक्षण झाल्यानंतर पुढे काय हा प्रश्न समोर होता. इंजिनिअर व्हायचे त्यांनी ठरविलेलेच होते. 'कसे होणार' एवढाच सवाल शिल्लक होता. त्यांनी मनात विचार केला, 'आपण मारवाडी - बिर्ला सेठ मारवाडी. पिलानीतील 'बिर्ला इन्स्टिट्यूट ऑफ टेक्नॉलॉजी'त आपली सोय होईल...!' त्यांनी थेट पिलानी गाठले. पण तिथे काही डाळ शिजेना. किमान ३३ टक्के शुल्क भरावे लागेल, असे त्यांना सांगण्यात आले पण ते ही भरणे शक्य नव्हते. जड अंतःकरणाने ते गावी परतले. तेव्हा मराठवाड्यातील जवळजवळ सर्व जण उच्च शिक्षणासाठी हैदरावादला उस्मानिया विद्यापीठात जात. ते ही हैदराबादला निघाले. पण निकालानंतर पिलानीच्या संस्थेत प्रवेशासाठी प्रयत्न करण्यात बराच काळ लोटलेला होता. हैदराबादेत इंजिनिअरिंग कॉलेजचे प्रवेश संपलेले होते. गोपीकिशनजींच्या विनवण्या सुरू होत्या. सोबत त्यांचे वडीलही होते. गोपीकिशनजी म्हणतात, परिस्थिती विपरित असेल तर आपण अडचणीत येतो पण त्याच वेळी आपण खूप प्रभावीपणे आपली भूमिका मांडू शकतो. तेव्हाही तसेच झाले. त्यांच्या प्रभावी भूमिकेमुळे एक व्यक्ती त्यांच्या प्रेमात पडली. ते गृहस्थ राज्य सरकारमध्ये सचिव होते. काही कामांसाठी ते संस्थेत आले होते. त्यांच्या समोरच प्राचार्यांच्या कक्षात प्रवेशासंबंधीची ही चर्चा सुरू होती. त्या गृहस्थांनी या बाबतीत पुढाकार घेतला आणि आपला शब्द टाकत 'स्पेशल केस' म्हणून त्यांचा इंजिनिअरिंगचा प्रवेश निश्चित झाला. तो दिवस होता १४ ऑगस्ट १९५१.

हैदराबादमधील पहिल्याच दिवसापासून त्यांचे शिक्षणही सुरू झाले आणि उरलेल्या वेळात शिक्षणाचा खर्च भरून काढण्यासाठी शिकवण्या घेणे सुद्धा. अशा पद्धतीने अतिशय प्रतिकूल परिस्थितीला तोंड देत त्यांनी आपले इंजिनिअरिंगचे शिक्षण पूर्ण केले. सन १९५६ मध्ये 'इलेक्ट्रिकल इंजिनिअरिंग' पूर्ण झाल्यानंतर नोकरीचे दोन पर्याय त्यांच्यासमोर उभे राहिले. पहिला होता एका 'प्रोसेस' बेस कंपनीचा. या कंपनीने त्या काळात २५० रुपये पगार देऊ केला होता. दुसरी कंपनी होती 'ऑल्विन'. इथे इंजिनिअरिंगमधील ज्ञानाला संधी मिळणार होती, पण कंपनीने पगार देऊ केला होता फक्त २०० रुपये. दरमहा ५० रुपयांचा हा फरक त्या काळात बराच मोठा होता, पण तरीही गोपीकिशनजींनी निर्धारपूर्वक जास्त पगाराची नोकरी दूर सारली आणि आपल्यातील इंजिनिअरिंगच्या ज्ञानाला संधी देईल अशा 'ऑल्विन'ची ऑफर स्वीकारली. १९५६ मध्ये 'ट्रेनी इंजिनिअर' म्हणून रुजू झालेले जी. के. काबरा १९७६ मध्ये या कंपनीतून बाहेर पडले, तेव्हा ते कंपनीचे 'जनरल मॅनेजर' होते !

'ऑल्विन'मधील २० वर्षे त्यांनी अक्षरशः गाजविली. ते सांगतात, 'सकाळी सर्वात आधी मी

कंपनीत जात होतो आणि मी सूर्यास्त क्वचितच माझ्या घरातून पाहिला. रात्री ८ - ९ पर्यंत मी काम करीत असे. माझे सहकारी माझी खिल्ली उडवीत पण अशा कामांतून माझेच ज्ञान वाढत असे. हे ज्ञान कायमस्वरूपी माझ्याच उपयोगाला येणार ही माझी भावना असे. त्यामुळे मी कोणतेही काम झोकून देऊन करीत असे.'

त्या काळी ऑल्विन कंपनी 'बस बॉडी', 'फर्निचर' अशी साधने बनवीत असे आणि 'रेफ्रिजरेटर'सारखी साधने आयात करून विकत असे. एव्हाना कंपनीने रेफ्रिजरेटरचा एक प्लँट आणलेला होता, पण तो तसाच पडून होता. गोपीकिशनजी रुजू झाल्यानंतर काही महिन्यांतच १९५७ मध्ये कंपनीला मतपेट्या बनविण्याची मोठी ऑर्डर मिळाली. हे काम बरेच किचकट होते. त्यात वेल्डिंगचा भागही बराच होता. पारंपरिक पद्धतीने त्याला बराच वेळ लागण्याची शक्यता होती. रेफ्रिजरेटरसाठी आयात केलेल्या यंत्रणेमध्ये स्पॉट वेल्डिंगची मशिन्स असल्याची माहिती त्यांना होती. ही मशिन्स वापरात आणली गेली तर ठरलेल्या मुदतीच्या आत आपली कंपनी सर्व ऑर्डर पूर्ण करू शकेल, असा विश्वास त्यांना होता. वरिष्ठांशी चर्चा करून त्यांनी या नव्या वेल्डिंग मशिन्स वापरात आणण्याची परवानगी मिळविली आणि तीन आठवड्यात १० पैकी ७ मशिन्स सुरूही झाल्या. महिनाभरात सर्वच्या सर्व मशिन्स वापरात आल्या आणि मतपेट्यांची ऑर्डर ठरलेल्या वेळेच्या आत पूर्ण झाली. या यशामुळे मॅनेजमेंटने त्यांना लगेचच इलेक्ट्रिकल विभागाच्या प्रमुखपदी बढती दिली.



शिकण्याची ओढ आणि प्रयोगशील वृत्तीला बिनधास्तपणाची जोड मिळालेले गोपीकिशनजींचे व्यक्तिमत्व कंपनीच्या वरिष्ठांना आवडले होते. रेफ्रिजरेटरच्या आयात केलेल्या प्लँटमधून प्रत्यक्ष रेफ्रिजरेटर तयार करण्याच्या प्रक्रियेलाही त्यांच्याच आग्रहामुळे चालना मिळाली आणि अल्पावधीतच त्यांच्याच प्रयत्नाने डेन्मार्कच्या एका कंपनीशी समन्वयाचा करार करून त्या साठीचे कॉम्प्रेसरही 'ऑल्विन' स्वतःच निर्माण करू लागली. ही वाटचाल १९६३ ची. त्यांचा पगार एव्हाना २०० वरून ५०० रुपयांवर पोहोचला होता. ६३ मध्ये तो थेट १००० करण्यात आला. पुढच्या सात वर्षांत तो ४००० रुपये झाला. त्यापुढे त्यांचा पगार वाढला नाही, कारण त्या वेळी आंध्र प्रदेशच्या मुख्य सचिवांचा पगारही तेवढाच होता आणि तोवर कंपनी सरकारच्या ताब्यात गेली होती ! रेफ्रिजरेटर, कॉम्प्रेसर, वॉशिंग मशिन्स, हायड्रॉलिक टिप्पर आदींच्या निर्मिती प्रक्रियेत त्यांचा वाटा मोलाचा होता. त्यांच्या अनुभवाचा लाभ मिळविण्यासाठी अनेक सरकारी समित्यांसह विविध ठिकाणी त्यांची

नियुक्ती झालेली होती. विशेषतः औद्योगिक स्फोटरोधक समिती, ब्युरो ऑफ इंडियन स्टँडर्डस्, विविध संशोधन व परीक्षण प्रयोगशाळा, औद्योगिक प्रोत्साहन योजना अशा विविध समित्यांनी त्यांना सदस्यत्व बहाल केले. याशिवाय लघु आणि मध्यम उद्योगांना कर्जे देणाऱ्या विविध बँकांचेही ते सल्लागार राहिले.

सुमारे २० वर्षांच्या नोकरीनंतर, मार्च १९७६ मध्ये वयाच्या ४५ व्या वर्षी ते कंपनीतून बाहेर पडले आणि स्वतःची 'कॅबसन' ही कंपनी त्यांनी स्थापन केली. त्या काळात आणि वयाच्या ४५ व्या वर्षी हे काम सोपे नव्हते. 'ऑल्विन' सोडताना मिळालेले ७६ हजार घरखर्चासाठी पत्नीकडे सोपविल्यानंतर त्यांच्याकडे काहीही रक्कम शिल्लक उरली नव्हती. त्यांनी 'आंध्र प्रदेश फायनान्स'कडे कर्जाचा अर्ज दिला. आपल्या फॅक्टरीसाठी त्यांना ४.५ लाखांचे कर्ज लागणार होते. एरव्ही तीन महिने ते १ वर्ष असा कालावधी घेणाऱ्या या संस्थेने गोपीकिशनजींचे कर्ज मात्र एका महिन्यातच मंजूर केले. पण कर्ज प्रदान करण्यासाठी त्यांना 'सिक्युरिटी' हवी होती. त्यांच्याकडे तारण ठेवण्यासाठी काहीही शिल्लक नव्हते. एक महिना तसाच गेला. त्यानंतर एका पार्टीत स्टेट बँक ऑफ हैदराबादचे एक अधिकारी श्री. माथूर यांच्याशी त्यांची भेट झाली. त्यांनी संबंधित एमडींकडे शब्द टाकला, पण सारे जण नियमांचे बांधील होते. मग त्यांनी गोपीकिशनजींना बँकेत बोलावले. वैद्य नावाचे एक मराठी अधिकारी तेव्हा बँकेचे 'एजीएम' होते. यांनी आणि श्री. माथूर यांनी आपल्या बँकेतर्फे कर्जाची मंजूर रक्कम 'ब्रिज फायनान्स' म्हणून विनातारण देण्याचे ठरविले. एखाद्या वित्तसंस्थेने मंजूर केलेले कर्ज मिळण्यात तांत्रिक अडचणी असतील, तर त्या दूर होईपर्यंत तीच कागदपत्रे सादर करून बँक अशा प्रकारचे कर्ज देऊ शकते. त्या तरतुदींचा लाभ घेत हैदराबाद बँकेच्या या दोन अधिकाऱ्यांनी कसलेही तारण न घेता ही रक्कम देऊन टाकली. अट एकच होती, चालू आर्थिक वर्ष पूर्ण होण्याच्या आधी रक्कम परत भरायची. हे कसे जमेल, हे त्यांना कळेना, पण श्री. माथूर यांनी समजूत घातली आणि त्यांनी कर्ज उचलले. ज्यांच्याकडून कंपनीसाठी यंत्रांची व साहित्याची खरेदी करावयाची होती त्यांना बँकेने थेट चेक दिले. यंत्रणा उभी राहू लागली. पण सँपल्स कसे तयार करायचे? या वेळी त्यांच्या जुन्या ओळखीचे अनेक लघुद्योजक पुढे आले आणि त्यांच्या सहकार्याने एकही पैसा खर्च न करता सँपल्स तयार झाले. दर वर्षी जानेवारीत हैदराबादेत एक मोठे औद्योगिक प्रदर्शन भरत असे. त्यात १ जानेवरी १९७७ रोजी गोपीकिशनजींनी एक स्टॉल घेतला आणि रोड टँकर, गॅस फिलिंग प्लँट, विविध प्रॉडक्ट डिस्प्ले केले. त्याच



वेळी वृत्तपत्रांतून छायाचित्रांसह जाहिरातही केली. त्यांनी आपल्या नोकरीदरम्यान निर्माण केलेला विश्वास एवढा मोठा होता, की त्यांच्या सेवांना प्रचंड प्रतिसाद मिळाला आणि १७ लाख रुपयांचा ॲडव्हान्स गोळा झाला. त्यातील फक्त ५ लाखांची रक्कम चेकद्वारे होती. बाकीची रोख रक्कम ठेवायची कोठे आणि कशी? अखेर त्यांनी या सर्वांना बोलावून फक्त निम्मीच रक्कम ॲडव्हान्स म्हणून ठेवून घेतली. तरीही ते साडेआठ लाख रुपये होते. त्यातून हैदराबाद बँकेचे कर्ज त्यांनी एकरकमी फेडले. उरलेली रक्कम व्यवसायात गुंतवली. त्यानंतर आयुष्यात त्यांच्यावर कधीही कर्ज घेण्याची वेळ आली नाही! समाजात आणि उद्योग जगतात त्यांनी स्वतःबाबत निर्माण केलेला विश्वास ही एक खूप मोठी बाब होती. त्यांनी आपल्या शुद्ध वर्तनाने हा विश्वास कमावलेला होता.

कंपनी सुरू झाली. ही उत्पादने 'ऑल्विन'पेक्षा खूपच वेगळी होती. मुख्यत्वे स्वयंपाक, दिवाबत्ती आणि पाणी तापविणे या घरासाठी उपयुक्त असणाऱ्या तीन सेवांभोवती या उत्पादनांची वीण विणलेली होती. जिथे जायचे तिथे पहिला क्रमांक सोडायचा नाही, या ध्येयानुसार 'कॅबसन' ही कंपनी 'एलपीजी' वापरातील उत्पादने बनविणारी अग्रगण्य कंपनी बनली. भारतात तयार होणारे हे पहिले पूर्णतः स्वदेशी



उत्पादन ठरले. पुढील काळात त्यांनी स्वीडनच्या 'प्रायमस' आणि ब्रिटनमधील 'लायन कॅब्ज' या कंपन्यांशी सहकार्याचे करारही केले. एलपीजी वर आधारित उपकरणे, सिलिंडर्स, व्हॉल्व्ह्ज, रेग्युलेटर, गॅस डिटेक्शन इक्विपमेंट, अल्कोहोल ॲनालायझर अशी त्यांची उत्पादने होती.

ही सारी उत्पादने विकसित करतानाची वाटचाल सोपी नव्हती. त्या वेळी भारतात लालफीतशाहीने परमोच्चबिंदू गाठलेला होता. नवी उत्पादने तयार करणे ही महाकठीण बाब बनली होती. लाच देऊन कामे करवून घेणे गोपीकिशनजींच्या तत्वात बसत नव्हते. तयमुळे अनेकदा वरिष्ठ अधिकाऱ्यांशी झगडावे लागले. काही ठिकाणी आपले मुद्दे पटवून देता देता नाकीनऊ आले. कित्येकदा तर न्यायालयीन लढाई लढावी लागली. या प्रत्येक कसोटीतून ते तावून सुलाखून बाहेर पडले. आंध्रप्रदेश विधिमंडळातही त्यांच्या बाबतीत चर्चेच्या फैरी झडल्या. राज्य सरकारातील मंत्री आणि वरिष्ठ अधिकारी कंपनीची पाहणी करण्यासाठी आले, पण ज्या तक्रारी होत्या त्यांचा मागमूसही कंपनीत दिसत नव्हता. झालेल्या तक्रारी फक्त 'खिसे गरम न केल्यामुळे' करण्यात आलेल्या होत्या. गोपीकिशनजी म्हणतात, 'उद्योगात काम करतानाही चारित्र्य महत्वाचे असते. हे औद्योगिक चारित्र्य आपले मानसिक सामर्थ्य वाढविणारे असते. प्रामाणिकपणा हा सर्वोत्तम व सर्वोच्च गुण आहे. फक्त प्रामाणिकपणाच्या जोरावरच आपण खूप मोठी प्रगती करू शकतो. माझ्या कंपनीवर अनेक आक्षेप घेण्यात आले पण मला कुठेही माघार

घ्यावी लागली नाही. याचे कारण फक्त प्रामाणिकपणा.'

या भावनेबरोबरच समोरच्या माणसाचे गुण पारखून त्यांना प्रगतीची दारे खुली करण्याचे धोरण त्यांनी आरंभीपासूनच ठेवले. नोकरी मागणारी एखादी व्यक्ती अर्धशिक्षित असेल पण त्याच्यात धडपड करण्याची इच्छा असेल, तर अशांना त्यांनी नोकरी दिली. अशी माणसं इंग्रजी येत नसतानाही चार - पाच वेळा परदेशातही जाऊन आली. हा आत्मविश्वास त्यांच्यात गोपीकिशनजींना भरला. अनेकांना प्रारंभी आपल्याच शेडमध्ये जागा देऊन त्यांनी स्वतंत्रपणे कामे देण्यास सुरवात केली आणि हळू हळू त्यांचे स्वतःचे उद्योग उभे राहिले. त्यांच्यातील स्वाभिमानाला गोपीकिशनजींनी फुंकर घातली. त्यांच्या पुढच्या पिढीतील तरुण आजही समोर आले तर गोपीकिशनजींच्या पायाला हात लावून नमस्कार करतात.

अशीच मदत त्यांनी आपल्या भावांना व त्यांच्या परिवारांना केली. धाकट्या भावाला तर त्यांनी १९५९ मध्येच हैदराबादेत बोलावून घेतले होते. मोठे बंधूही १९६३ मध्ये तेथे आले. त्यांनी धाकट्याला नोकरी आणि मोठ्या बंधूंना उद्योग उभा करून दिला. गरजेनुसार मदत केली आणि स्वतः पडद्याआड राहून त्यांच्या मुलांच्या मनात आपल्या पित्याविषयी अभिमानाची भावना निर्माण केली.

साधारण २० वर्षांपर्यंत कंपनीचा कारभार सांभाळून त्यांनी स्वतःच्या वयाच्या ६५ व्या वर्षी निवृत्ती घेण्याचे ठरविले. हा एक महत्वाचा निर्णय होता. एव्हाना मुलेही मोठी झाली होती. दोघांनी आपापले मार्ग धरलेले होते. या दोघांना त्यांनी कंपनीच्या प्रवाहात आणले. त्यांना व्यवहार समजेपर्यंत ते सोबत राहिले आणि वयाच्या पासष्टीत ते निवृत्त झाले. धाकट्या मुलाच्या लग्नाआधी त्यांनी संपत्तीच्या वाटण्या करून दिल्या. दोघांना वेगळी घरे करायला भाग पाडले. महिलांच्या मानसिकतेचा चांगला अभ्यास असलेले गोपीकिशनजी म्हणतात, 'माझ्या घरात माझी पत्नी सारे काम सांभाळायची. मोठ्या मुलाचे लग्न झाले तेव्हा तिचा कारभार सुनेकडे गेला. दोघांचे चांगले जमले, पण तीन स्त्रिया एकत्र येतात तेव्हा सत्तेची चुरस तीव्र होत असते. अशा वेळी चांगल्या वातावरणात स्वतंत्र होणे शहाणपणाचे ठरते.' त्यांनी दोन्ही मुलांना नवे घर बांधण्यास भाग पाडले. मात्र धाकट्या मुलाने व सुनेने नव्या घरात जाण्यास नकार दिला आणि जुन्याच घराचे नूतनीकरण करून ते आपल्या आईवडिलांसोबत राहू लागले. पण गोपीकिशनजी बाहेर बोलताना 'मी माझ्या मुलाकडे राहतो' असे सांगतात !

त्यांच्या आयुष्याकडे पाहण्याच्या संकल्पना अगदी स्पष्ट आहेत. 'अपेक्षा हे दुःखाचे मूळ आहे', हे श्रीमद् भगवद्गीतेतील वचन त्यांच्या रक्तात भिनलेले आहे. ते म्हणतात, 'आपण अपेक्षा का ठेवावी? घरातील लहान मुलाने माझ्या पाया पडलेच पाहिजे, मुलांनी मला विचारूनच खर्च केला पाहिजे, मी साधेपणाने राहतो म्हणून सर्वांनी माझ्यासारखेच वागले पाहिजे अशी अपेक्षा मी का ठेवावी? माझ्या वडिलांच्या अपेक्षेप्रमाणेच मी वागलो असतो, तर इथपर्यंत आलो असतो का? प्रत्येकाचे व्यक्तिमत्व स्वतंत्र आहे. त्यांना त्यांचा निर्णय घेण्यास योग्य बनविणे एवढेच आपले काम आहे. प्रत्येक निर्णयात आपण ढवळाढवळ करू लागलो, तर ते योग्य ठरणार नाही.'

आज त्यांच्या नावावर काहीही संपत्ती नाही. कष्टाने उभा केलेला उद्योग त्यांनी कुटुंबात वाटून टाकला. सध्या ते चुंबकीय चिकित्सेतील काही प्रयोग करतात. विशेषतः ज्येष्ठ नागरिकांना त्याचा

उत्तम उपयोग होतो. गोपीकिशनजी काहीही खर्च करीत नाहीत. त्यांच्या पाकिटात नोटा असतात. पत्नीने दिलेल्या या नोटा ते त्यांच्या समाधानासाठी खिशात ठेवतात. अधून मधून बदलून घेतात. दिवसातून दोन वेळा जेवण हाच त्यांचा आहार. ही सवयही त्यांना नोकरीच्या आरंभीच्या काळात लागली. सकाळी ते घरातून जेवण करून निघत. दुपारी कंपनीच्या कँटिनमध्ये जेवण - चहा मिळत असे पण त्यासाठी पैसे द्यावे लागत. तेवढी कमाई नव्हती. म्हणून त्या वेळी ते टाळत. तीच सवय कायम राहिली. आजही ते चहा घेत नाहीत ! पहिला पगार त्यांनी आपल्या पत्नीच्या हातात ठेवला होता. तेव्हापासून आजपर्यंत त्यांच्या या क्रमात बदल झालेला नाही. त्यांचे सारे आर्थिक व्यवहार त्यांच्या पत्नीच पाहतात. हे कुटुंब रूढ अर्थाने 'संयुक्त कुटुंब' नाही पण संघटित आहे, असे ते अभिमानाने सांगतात.

स्वतःसाठी, आपल्या कुटुंबासाठी पैसा कमावतानाच त्यांनी आपल्या सामाजिक जाणिवेचा परिचयही जगाला दिला आहे. आजवर एकंदर १ कोटी रुपयांपेक्षाही अधिक निधी त्यांनी विविध कामांसाठी देणगीदाखल दिला आहे. जालन्यातील सेठ बाळाराम काबरा कॉलेज ऑफ लॉ, टेंभुर्णीचे श्रीमती जमुनाबाई बालाराम काबरा विद्यालय, टेंभुर्णीचेच समाजमंदिर यांची उभारणी त्यांच्या निधीतून झाली. याशिवाय हैदराबाद शहर व परिसरातील अनेक शाळा आणि रुग्णालये यांना त्यांनी मदत केली आहे. सर्वांची यादी केली तर खूप मोठी होऊ शकेल, पण ते ही अशी यादी तयार करण्यास अनुकूलता दाखवीत नाहीत. आपण कोणत्याही अपेक्षेने मदत केलेली नाही, आपल्या सामाजिक भावनेतून आपण ही मदत केली, असे ते आवर्जून स्पष्ट करतात.



काळाप्रमाणे स्वतःमध्ये बदल करा, हा आग्रह ते कायम धरतात. आपल्याला आपली तत्व प्रिय असावीत पण इतरांवर ती का लादायची? आपले दृष्टिकोन आपल्या पुढच्या पिढीवर लादल्यामुळे फक्त अंतरच वाढते, कारण अपेक्षा हेच दुःखाचे मूळ आहे. ती दूर ठेवा, जीवन आपोआप सुखी होईल, असा मंत्र ते सर्वांना देतात.

■■

श्री. गोपीकिशन काबरा, कॅबसन मशिनरी, हैदराबाद.

■■

२८

भाग्य‘लक्ष्मी’... नव्हे ‘सरस्वती’!

नितीन रामविलासजी काबरा

मिळणारा पैसा कसा वापरायचा? किंवा पैसा मिळविण्याचा उद्देश कोणता? नितीन काबरा यांना हा प्रश्नच पडत नाही. भरपूर पैसा कमवायचा आणि त्यातून येणाऱ्या मग्रुरीने इतरांना कःपदार्थ लेखायचे हे त्यांना तिरस्करणीय वाटते. पैसा कमावण्यामागेही काही सामाजिक भावना असते, हे गृहीतक त्यांच्या रक्तातच आहे. याच विचाराने एकत्र आलेल्या ५ तरुणांनी मिळून ‘भाग्यलक्ष्मी’चा डोलारा उभा केला. या पैशाच्या भुकेपेक्षाही तो कशासाठी मिळवायचा, यातील विचारांच्या शुद्धतेविषयी...

काही माणसं वर्षानुवर्षे एकच एक काम करीत जगत राहतात. त्यात त्यांना कंटाळाही येत नाही. पण काही माणसं अशी असतात, की ज्यांना एक काम फक्त एकदाच करावंसं वाटतं. दुसऱ्यांदा ते काम करायची पाळी आली, तर ते दुसरं काम शोधतात. अशी ‘जिनियस’ माणसं आपलं वेगळंच विश्व उभं करीत असतात. त्यांचे काम करण्याचे आणि जगण्याचेही निकष वेगळेच असतात. ‘भाग्यलक्ष्मी’चे नितीन काबरा त्यांच्यापैकीच एक. सुनील गोयल, सतीश अग्रवाल, विशाल अग्रवाल आणि प्रवीण गोयल या चार मित्रांसमवेत आणि कृष्णकुमारजी गोयल व लक्ष्मीनारायणजी अग्रवाल यांच्या मार्गदर्शनाखाली त्यांनी उभा केलेला कामांचा डोलारा सर्वच दृष्टीने अनुकरणीय आहे.

नितीन यांचे कुटुंब मूळचे टेंभुर्णीचे. त्यांचे वडील जालन्यात कोळशाचा व्यापार करीत. पुण्यात आपल्या आजोळी १७ एप्रिल १९७५ रोजी जन्मलेल्या नितीन यांचे शालेय शिक्षण जालन्याच्या राष्ट्रीय हिंदी विद्यालयात झाले. दहावीपर्यंतचे त्यांचे सारे शिक्षण हिंदीतच होते. शिक्षणादरम्यान ते कधीही ‘स्कॉलर’ वगैरे नव्हते. पण ‘ऑटोमोबाईल’ क्षेत्राचे त्यांना प्रचंड आकर्षण. गाड्या कशा धावतात? त्या कशा तयार होत असतील? त्यांचे वर्किंग कसे होत असेल? एक ना दोन अनेक प्रश्न त्यांना पडत. त्यामुळे १९९० मध्ये मॅट्रिक होताच थेट पॉलिटेक्निकला जाण्याचा निर्णय घेतला. तेव्हा पुण्यात एकलव्य एज्युकेशन सोसायटीचे नवीनच



कॉलेज उघडलेले होते. योगायोगाने त्यांचा मावसभाऊ शैलेश तोष्णीवाल हा सुद्धा नगरहून याच अभ्यासक्रमासाठी आलेला होता. दोघांचे शिक्षण एकत्रच सुरू झाले, पण काही दिवसांतच नितीन रडकुंडीला आले. जालन्यात त्यांचे सारे शिक्षण हिंदीत झालेले. सारा व्यवहारही हिंदीतच असे. मराठीची फारशी तोंडओळखही नव्हती. तेथे शिकवताना सारा अभ्यासक्रम इंग्रजीतून असे. फार तर मराठीतून शिकविले जाई पण हिंदीचा लवलेशही तेथे नसे. नितीन यांना काही कळेना. पण इंग्रजी पेपर्स वाचण्याची सवय त्यांनी लावून घेतली आणि इंग्रजीसोबतच त्यांना व्यावसायिक ज्ञानही मिळत गेले. बातम्यांसोबतच ते विविध कंपन्यांचे बॅलेन्सशीट वाचत आणि त्यावरून त्या कंपनीविषयी आपले आडाखे बांधत. तीन वर्षांत आपला डिप्लोमा पूर्ण करून त्यांनी औरंगाबादच्या जेएनईसी कॉलेजात डिग्री कोर्सला प्रवेश घेतला. त्यांना थेट दुसऱ्या वर्षात प्रवेश मिळाला. इंजिनिअरिंगच्या तीन वर्षांत शिकताना त्यांना डिप्लोमाचा भरपूर फायदा झाला. जवळजवळ सारा अभ्यासक्रमच तिथे पूर्ण झालेला होता. त्यामुळे ते इतर मुलांच्या पुढेच असायचे. इथेच त्यांचे रूपांतर 'ॲव्हरेज' विद्यार्थी ते 'रँकर'मध्ये झाले. त्यांचा आत्मविश्वास एवढा वाढला होता की ते पुढच्या वर्षातील मुलांना विषय शिकवीत. अभ्यासावर एवढे प्रभुत्व असतानाही त्यांची खासीयत ही, की 'जेएनईसी'च्या तीन वर्षांत त्यांची एकही दिवस गैरहजेरी नव्हती. तातेड सर त्यांना खूप आवडायचे. अभ्यासातील गती आणि आवाजावरील प्रभत्व हे त्यांचे गुण नितीन यांच्या आयुष्यभरासाठी उपयोगाला आले. प्रताप बोराडे सरांबद्दल बोलण्यासाठी तर त्यांच्याकडे शब्दच नाहीत. इथेच त्यांना छिदेश जैन नावाचा मित्र मिळाला. तो घरचा खूपच श्रीमंत पण मनाने चांगला. आपल्या श्रीमंतीचा तोरा त्याने कधीही मिरवला नाही. महाविद्यालयीन जीवनात संपर्कात आलेल्या या तीन व्यक्तींच्या व्यक्तिमत्त्वाचा त्यांच्या पुढील वाटचालीत मोठा वाटा राहिला.

आयुष्यात नोकरी करायची नाही, हा नितीन यांचा विचार त्या वेळीही ठाम होता पण व्यावसायिक अनुभवासाठी काही काळ नोकरी करायचे त्यांनी ठरविले आणि ऑटोमोबाईल क्षेत्रातील सर्वात मोठ्या असलेल्या 'बजाज'च्या कँपस इंटरव्ह्यूमध्ये सहभागी होण्यास ते तयार झाले. इतर कंपन्यांच्या मुलाखतींसाठीही ते पोहोचले नाहीत. या मुलाखतीतही त्यांनी आपल्या तांत्रिक ज्ञानाबरोबरच व्यावसायिकतेची चुणूक दाखविली. इकॉनॉमिक टाइम्सचे नियमित वाचन त्यांना हे ज्ञान देत होते. बजाजमध्ये स्कूटर बेस आणि मोटारसायकल बेसची त्यांनी तुलना केली, आणि येऊ घातलेल्या मोटारसायकल बेसच्या आव्हानांची माहिती दिली. त्यांचा हा आत्मविश्वास पाहून 'बजाज'ने त्यांना नोकरी दिली. तेव्हा इतर कंपन्यांत काम करणाऱ्या त्यांच्या मित्रांना पगार होता दोन ते अडीच हजार रुपये. नितीन यांचा पगार होता १० हजार रुपये !

या चार - पाच वर्षांत जालन्यात काय चालले आहे, याची त्यांना फारशी कल्पना नसे. (ते दिवस या कुटुंबाने अतिशय हलाखीत काढले, हे त्यांना आता - २०११ मध्ये कळले!) वडील आपल्या स्थितीविषयी काहीही बोलत नसत आणि त्यांच्याकडून काही अपेक्षाही ठेवत नसत. पगार मिळाला की काही पैसे नितीन घरी पाठवीत. नोकरीत उत्तम स्थिती असताना त्यांना नोकरी सोडावीशी वाटू लागली. परदेशात जाण्यासाठीची परीक्षा देण्याची तयारी ते करीत होते. ही तयारी करण्यासाठी ते ८-९ महिन्यांतच बजाज सोडून घरी आले. मार्च १९९७ हा तो महिना. पण घरी परतल्यानंतर

तेथील स्थिती पाहून त्यांना धक्का बसला. वडिलांची बर्फाची फॅक्टरी फारशी चालत नव्हती. कसलेही निश्चित उत्पन्न नव्हते आणि नितीन १० हजारांची नोकरी सोडून जालन्यात आले होते!

त्यांनी तातडीने निर्णय घेत परदेशात जाण्याची कल्पना सोडून दिली आणि आपल्या काही मित्रांसमवेत जालन्यातच एक ऑटोमोबाईल रिकंडिशनिंग शॉप उघडले. मात्र याला मिळणारा प्रतिसाद यथातथाच होता. याच काळात आर्थिक तरतुदीसाठी त्यांच्या वडिलांनी एक प्रपोजल स्वीकारलेलं होतं. जालन्यात 'नीलेश स्टील' हा उद्योग उभा राहात होता. रामकिशनजी मंत्री आणि संजय मंत्री यांचा हा उद्योग. तेथे त्यांच्या वडलांनी वर्किंग पार्टनरशिप पत्करली. हे काम सुरू होतानाच तेथे ६०० अश्वशक्तीच्या मोटारचा एक शाफ्ट तुटला आणि नितीन यांना कंपनीतून बोलावणे आले. ४८ तासांत त्यांनी तो पूर्ववत करून दिला आणि त्यानंतर हा क्रम सुरूच राहिला. पण याच काळात त्यांच्या वडिलांना एक अपघात झाला आणि त्यानंतर संजय मंत्री यांच्या आग्रहावरून त्यांनी पूर्ण वेळ स्टील उद्योगात लक्ष घालण्यास सुरवात केली. स्टील उद्योगाशी नाते जुळण्याचा हाच शुभारंभ ठरला. ही नितीन यांच्यासाठी संधी होती आणि संधी एकदाच मिळत असते, त्यासाठी ते सज्ज होते.

सन २००० मध्ये दर दिवशी १५ ते १६ टनांपासून सुरू झालेले हे उत्पादन २००१च्या डिसेंबर पर्यंत दर दिवशी १५० टनांवर पोहोचले होते. या एक वर्षात उत्पादनाची ही पातळी गाठण्यासाठी नितीन यांनी आपली सारी कौशल्ये पणाला लावली. पहिले वर्ष - दीड वर्ष उत्पादनातील ही वाढ चालू होती पण तरीही कंपनी तोट्यातच चालू होती. त्याचे कारण कोणाला लक्षात येत नव्हते. या टप्प्यावर नितीन यांनी बॅलेन्स शीटमध्ये लक्ष घालण्यास सुरवात केली आणि त्यांना कमतरता लक्षात आल्या. कच्च्या मालाच्या खरेदीत येणारा खर्च पुढे तोट्यात परावर्तित होत होता. या साठी त्यांनी स्वतःच 'इंगट' बनविण्याचा प्लँट सुरू करण्याचा सल्ला संजय मंत्री यांना दिला. मार्च २००२ मध्ये असा प्लँट उभा करण्याचा निर्णय झाला. त्यातले नितीन यांना काहीच कळत नव्हते पण शिकण्याची जबरदस्त तयारी होती. संबंधित 'इलेक्ट्रोथम' कंपनीचे इंजिनिअर संदीप महाजन यांच्या सहकार्याने ८ डिसेंबर २००२ मध्ये नवा प्लँट सुरू झाला. हा प्लँट सुरू होताच दिवस बदलले आणि नफा दृष्टिपथात येऊ लागला. जानेवारी - फेब्रुवारी २००३ च्या बॅलेन्सशीट पाहताच सर्व जण चक्क उडाले. झालेला नफा प्रचंड होता. हे आकडे डोळे फिरवणारे होते. या घटनेनंतर सारेच चित्र बदलले पण काही गोष्टींमुळे नितीन नाराज होते. पैसा मिळविण्यासाठी मनाविरुद्ध काम करणे त्यांना मनापासून पटत नव्हते. २८ फेब्रुवारीला त्यांनी राजीनामा दिला. पुढच्या ४-५ दिवसांत सारी अकाउंट्स सेटल केली आणि तेथून बाहेर पडले. पुढे काय करायचे याची स्पष्ट दिशा नव्हती. ते सोडून आलेला ऑटोमोबाईल रिकंडिशनिंगचा व्यवसाय आता चांगला चालला होता, त्यामुळे त्यांना डिस्टर्ब करणे नितीन यांना प्रशस्त वाटेना. त्या वेळी आपले पाऊल मागे घेणेच त्यांना योग्य वाटले, पण पाऊल मागे घेणे म्हणजे पराभव नव्हे, हे ही त्यांच्या मनात ठाम होते.

पण या दोन - तीन वर्षांत त्यांच्या गाठीला आलेला अनुभव खूप मोलाचा होता. त्या अनुभवाच्या जोरावर काही काम शोधण्याची त्यांची धडपड सुरू झाली. पण या स्थितीतही 'नोकरी करायची नाही' या विचारावर ते ठाम होते. 'इलेक्ट्रोथम'चे इंजिनिअर संदीप महाजन, सुनील कुलकर्णी यांच्याही कानावर त्यांनी आपली गरज घालून ठेवली होती. आधीच्या कंपनीतील पार्टनर माणूस या स्थितीत

असल्याचे पाहून त्यांनाही वाईट वाटले. या काळात मुंबईचे एक उद्योजक नाशिकमध्ये नवा प्रोजेक्ट सुरू करण्याच्या तयारीत होते. तिथे कुलकर्णी यांनी नितीन यांचे नाव आग्रहाने सुचविले, नव्हे त्यांनाच आणण्याचा हट्ट धरला. या प्लँटचे काम बऱ्याच काळपासून धीम्या गतीने सुरू होते. साधारण सहा - आठ महिन्यांत प्लँट सुरू झाला तरी जिंकलो, असे वाटणाऱ्या या उद्योजकांना नितीन यांनी आपल्या पद्धतीने काम करीत जेमतेम सव्वा महिन्यात प्रत्यक्ष प्रॉडक्शन सुरू करून दाखविले, तेव्हा त्यांचे डोळेच फिरले. ६ एप्रिल २००३ रोजी ते नव्या कामावर रुजू झाले होते आणि संपूर्ण प्लँट उभा करून १० मे रोजी कामाला सुरवात झाली होती ! या मध्ये नितीन यांनी एकच काळजी घेतली... सारी कामे आपल्या विश्वासातील माणसांना दिली. यातच 'स्क्रॅप'चा व्यवसाय करणाऱ्या श्री. सुनील गोयल यांचाही समावेश होता.

या प्लँटच्या यशस्वी आरंभानंतर तेथील प्रत्येक पावलावर ते उद्योजक नितीन यांचा सल्ला घेत ! हे काम सुरू असताना एक बाब निश्चित होती, ती म्हणजे हा प्लँट आपला स्वतःचा आहे, या भावनेतूनच नितीन यांनी काम केले. याचे दोन परिणाम होते, एक तर काम उत्तम प्रकारे होत असे आणि दुसरा - प्लँट ज्यांचा होता त्यांच्याशी ते बरोबरीच्याच भावनेने बोलत - वागत. आपले वर्तन आपली योग्यता ठरविते, आपले पद अथवा पगार नव्हे, ही त्यांची मनातील संकल्पना स्पष्ट होती. या कामाचा मोबदलाही ठरलेला नव्हता. एवढे प्रचंड काम उभे करणाऱ्या इंजिनिअरला किती पैसे द्यायचे हा उद्योजकाचा संकोच आणि आपण नोकर नाही, भागीदार आहोत त्यामुळे किती मागायचे हा नितीन यांचा प्रश्न. यावर कुलकर्णींच्या मध्यस्थीने तोडगा असा निघाला, की लागतील तेवढे पैसे नितीन यांनी उचल म्हणून घ्यावेत आणि काम संपवताना उभयपक्षी हिशेब व्हावा. प्रत्यक्षात अशी काही गरजच पडली नाही.

नाशिक येथे त्यांनी जवळजवळ २० महिने काम केले. नाशकात त्यांनी उभा केलेला हा प्लँट अशा प्रकारचा भारतातील तेव्हाचा एकमेव प्लँट होता. असा प्रयोग त्या आधी फक्त युरोपात झाला होता. प्लँटच्या गरजेतून विचार झाला आणि ही कल्पना आपल्याला सुचली असे ते मान्य करतात ! जणू गरज ही शोधाची जननी आहे, या म्हणीचे प्रत्यंतरच येथे आले. या काळात अक्षरशः करोडोंचे उत्पन्न संबंधित प्लँट मालकांनी मिळविले. व्यवसायाच्या विस्ताराच्या दृष्टीने त्यांची नव्या प्लँटसाठी तयारी सुरू झाली होती. हा प्लँट रायपूरला उभा करावयाचा होता. नियमित संपर्कात असलेले श्री. सुनील गोयल हे सुद्धा त्यात गुंतवणूक करण्यास उत्सुक होते. नितीन यांनी त्या दोघांची भेट घडवून आणली खरी, पण मुंबईकरांचा त्यातील हेतू लक्षात येताच, ही पार्टनरशिप श्री. गोयल यांचे नुकसान करणारी ठरेल, हे त्यांनी ओळखले आणि त्यातून त्यांनी एक पाऊल मागे टाकले.

याच काळात एके दिवशी सकाळीच सुनील गोयल त्यांना भेटण्यासाठी थेट त्यांच्या नाशकातील घरी गेले. सहसा त्यांच्या भेटी कारखान्यावर होत असत. घरी आल्यानंतर त्यांनी जालन्यात नवा प्रोजेक्ट सुरू करण्याबाबतची आपली इच्छा मांडली आणि हा प्रोजेक्ट उभा करण्यासाठी नितीन यांनी सहभागी व्हावे, अशी गळ घातली. नितीन हे तिथे नोकरी करणार नाहीत, तर पार्टनर असतील, असेही त्यांनी त्याच वेळी स्पष्ट करून टाकले. नितीन यांना जालन्यात कधी ना कधी परत यायचेच आहे आणि ते कधीही नोकरी करणार नाहीत, या दोन्ही गोष्टी सुनील गोयल यांना ठाऊक होत्या तर सुनील

गोयल यांची सामाजिक कार्यांतील रुची नितीन यांना ठाऊक होती. पैसा कमवायचा तो कशासाठी, याची दोघांचीही कल्पना परस्परांशी मिळतीजुळती होती. अंतिम लक्ष्य निश्चित असेल, तर वाटेतील तपशीलाला फार महत्व उरत नाही. त्यामुळे या एकत्रीकरणाला नितीन यांनी होकार तर दिला, पण जालन्यात 'इंगट प्लँट'ऐवजी 'बिलेट प्लँट' उघडणार असाल, तरच येईन, अशी अट घातली.

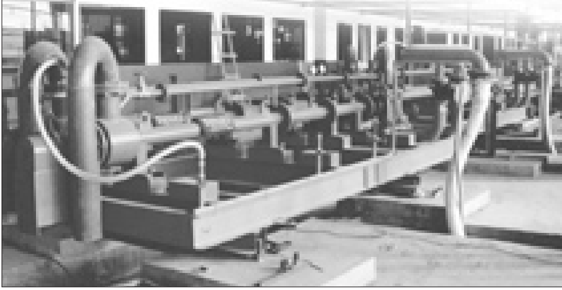
इथे या व्यवसायाविषयी थोडी सविस्तर माहिती घ्यावी लागेल. सामान्यपणे माती - खडकात सर्व प्रकारच्या धातूंचे अस्तित्व असतेच. ज्या मातीमध्ये लोहाचे प्रमाण ६० टक्क्यांपेक्षा जास्त असते त्याला 'आयर्न ओर' म्हणतात. त्यातील ऑक्सिजन ज्वलनाच्या माध्यमातून बाहेर काढल्यानंतर 'स्पंज आयर्न' तयार होतो. (रायपूरमध्ये हा प्रकल्प उभा करण्याचा मुंबईकर उद्योजकांचा विचार होता) त्यातून 'इंडक्शन फर्नेस'च्या सहाय्याने 'फेरस' बाजूला काढल्यानंतर द्रवरुपातील लोखंड तयार होते. पूर्वीच्या पद्धतीत ते काही विशिष्ट साच्यांमध्ये साठवून थंड केले जायचे. त्यांना 'इंगट' म्हणतात. पण त्याचा दर्जा असमान असायचा आणि त्यातून अनेक प्रश्न उद्‌भवत असत. त्याऐवजी 'कन्टिन्यूअस कास्टिंग मशीन'च्या माध्यमातून द्रवरूप लोखंडाचे रूपांतर थेट घन तुकड्यांत होऊ शकत असे. या तुकड्यांना 'बिलेट' म्हणतात. उदाहरणच द्यायचे, तर फ्रीजमध्ये साच्यात पाणी ओतून ठेवले की जो बर्फ तयार होते, ती प्रक्रिया 'इंगट'ची असते, तर पाण्याची धार सोडली आणि त्याचे थेट बर्फाच्या पातळशा काडीत रुपांतर झाले, तर तशा प्रक्रियेला 'बिलेट' म्हटले जाते. या बिलेटवर पुढची प्रक्रिया करून त्यांना हवा तसा आकार देत विविध लांबी - जाडीच्या सळ्या, अँगल्स, पत्रे आदींचे रूप देता येते. भविष्यात शुद्ध लोखंडाला मागणी असणार, हे त्यांच्या लक्षात आले होते, त्यामुळे त्यांनी 'बिलेट'चाच आग्रह धरला. हा खर्च थोडा जास्तच (म्हणजे ४ कोटींऐवजी १३ कोटी) होणार होता. त्यावर उर्वरित सहकाऱ्यांनी चर्चा केली. या कामी त्यांच्या पाठीशी श्री. कृष्णकुमारजी गोयल उभे होते. त्यांच्याशीही चर्चा झाली आणि अखेर सप्टेंबर २००४ मध्ये त्यांनी हिरवी झेंडी दाखविली.

इथून पुढे झपाट्याने कामाला सुरवात होणे आवश्यक होते. नितीन यांनी एक एक करून आपल्या हाताखालील सहकाऱ्यांना कामे सांभाळण्यासाठी तयार केले. आपल्या जबाबदारीपासून पळ काढणे त्यांना कधीही मान्य नव्हते. तेथील सर्व पर्यायी व्यवस्था उत्तम रीतीने चालत असल्याची खात्री करून नाशिकच्या प्लँटचा निरोप घेतला आणि ४ डिसेंबर २००४ रोजी ते जालन्यात दाखल झाले. एव्हाना प्लॉटवरील प्राथमिक कामे सुरू झाली होती. तशा अर्थाने सर्व जण जेमतेम तिशीतील होते. 'ये बच्चे क्या चलायेंगे' अशी चर्चाही जालन्यात रंगलेली होती. विपरीत परिस्थितीत इतर गोष्टींकडे दुर्लक्ष करून आपल्या कामाकडे लक्ष दिल्याने परिस्थिती नियंत्रणात राहते, हा त्यांचा अनुभव होता. अशा स्थितीत कामाने वेग घेतला. १८ डिसेंबर २००४ रोजी कामाचा शुभारंभ झाला आणि २६ जून २००५ रोजी नव्या कोऱ्या प्लँटमध्ये पहिले 'हिट कास्ट' झाले. उत्पादनाने वेग घेतला.

पण इथे वेगळीच अडचण समोर आली. बाजार थंडावला होता. मालाला पुरेसा उठाव नव्हता. जो उठाव होता, त्यामध्ये विशिष्ट ग्रेडचेच लोखंड हवे असायचे. हा ग्रेड राखायचा तर कच्च्या मालाची किंमत वाढणार होती. ही कोंडी कशी फोडायची, या विचाराने सारे चिंताग्रस्त झाले. याच काळात इंदोरच्या एका 'पार्टी'कडील थकलेली २५ लाखांची बाकी वसूल करण्यासाठी नितीन स्वतः प्रवीण

गोयल यांच्यासह तेथे गेले. ती पार्टीही तातडीने पैशाची व्यवस्था करण्यास असमर्थ होती. तिथे त्यांनी एक वेगळेच मशीन पाहिले. ते ‘स्पेक्ट्रोमीटर’ होते. लोखंडाचा तुकडा त्यात ठेवला, की त्याचे प्रकाशाद्वारे विश्लेषण करून त्याचा ग्रेड हे मशीन सांगत असे. नितीन यांच्या डोक्यात एक कल्पना आली. त्यांनी त्या ‘पार्टी’समोर प्रस्ताव ठेवला - ‘तुमचे पैसे येईपर्यंत हे मशीन आम्ही आमच्या ताब्यात ठेवतो.’ आणि त्यांनी ते मशीन उचलून जालन्यात आणलं. या मशीनने त्यांचे भविष्य घडविले. कंपनीत येणाऱ्या कच्च्या मालाचे सँपल ते आधी या मशीनवर पाठवीत आणि त्यातील उच्च ग्रेडचे लोखंड बाजूला काढले जाई. या लोखंडाचा उपयोग करून उत्तम दर्जाच्या लोखंडाची बाजारपेठेतील गरज ते सहजपणे पूर्ण करीत. या पद्धतीने त्यांनी बाजारपेठेत सहज आघाडी मिळविली. त्यांच्याकडे अशा प्रकारे १८ विविध ग्रेडचे लोखंड मिळत असे.

बिलेटपाठोपाठ आता त्यांनी रोलिंग मिलच्या क्षेत्रातही उतरण्याचे ठरविले. २००७ मध्ये या प्रस्तावाला मान्यता मिळाली. २२ एप्रिल २००७ ला भूमिपूजन झाले आणि ८ फेब्रुवारी २००८ पासून त्या मिलचे उत्पादनही सुरू झाले. यादरम्यान कृष्णकुमारजींचा विश्वास एवढा वाढला होता, की हवा तेवढा ‘फायनान्स’ करण्याची तयारी त्यांनी दाखविली होती. ही मिलसुद्धा त्यांनी वेगळ्या प्रकारे उभारली. इतर मिलसारखी या मिलमधील उत्पादने उघड्यावर ठेवलेली नसतात. सुमारे १ लाख चौरस फुटांच्या शेडमध्ये त्यांनी सारा कारभार मर्यादित केला आहे. अर्थात या मुळे खर्चही वाढला पण वर्षभरातच उलाढालही प्रचंड वाढली. आधी ‘बिलेट्स’ची विक्री जास्त होती पण २ महिन्यांत चित्र बदलले आणि सळयांच्या विक्रीने आघाडी घेतली. जालन्यातही आता या युवकांच्या कर्तबगारीची चर्चा होऊ लागली.



यापुढचा टप्पा होता ‘ब्रँडिंग’चा. या व्यवसायात ब्रँडिंग खूप महत्वाचे असते. त्याचे महत्व ओळखून सुनील गोयल यांनी विचारपूर्वक आपल्या ब्रँडला ‘पोलाद’ हे ब्रँडनेम निवडले. जालन्यात त्या वेळी झालेल्या श्री श्री रविशंकरजींच्या कार्यक्रमाच्या माध्यमातून तर ‘पोलाद’चा ब्रँड सर्व स्तरांवर पोहोचला. आज साऱ्या महाराष्ट्रात हा ब्रँड जातो.

‘आपण स्वतःसाठी काम करतो, असे म्हणणे चूक आहे. आपण आपल्या समाजासाठी काम करतो, या भावनेतून काम केले पाहिजे. पैसा तर मिळतच असतो, पण त्याचा विनियोग कसा करायचा हे आपणच ठरवायला पाहिजे’ असे ते आवर्जून सांगतात. चंद्रपूर जिल्ह्यात अद्ययावत तंत्रज्ञानावर आधारित ‘स्पंज आयर्न’चा प्रकल्प सुरू करण्याचा त्यांचा प्रयत्न होता. पण राजकीय उदासीनतेमुळे आणि स्वार्थीपणामुळे हा प्रकल्प त्यांना स्थगित करावा लागला.

भविष्यात त्यांना खूप मोठी भरारी घ्यायची आहे. त्या दृष्टीने हे पाचही जण जीव तोडून मेहनत

करीत आहेत पण त्याच वेळी त्यांची समाजाप्रती बांधिलकीही स्पष्ट आहे. पाचजण मिळून एकत्र काम करतात, तेव्हा मतभेद तर निर्माण होतातच. पण त्यांची संकल्पना येथेही स्पष्ट आहे, मतभेद मुद्द्यावर असतात - पण अंतिम लक्ष्य स्पष्ट आहे. या बिझनेसमध्ये भागीदारी टिकत नाही, हा समज त्यांनी मोडून काढला. या पुढे हा बिझनेस मोठ्या प्रमाणावर वाढवीत असतानाच मनुष्यबळ विकासावर लक्ष केंद्रित करण्यास त्यांनी सुरवात केली आहे. कामगारांच्या बरोबर तज्ज्ञ इंजिनिअर्सची मोठ्या प्रमाणावर भरती करण्यास त्यांनी आरंभापासूनच सुरवात केली आहे. आज त्यांच्याकडे सर्वाधिक इंजिनिअर काम करतात. योग्य टप्प्यावर योग्य काळजी घेतली तर पुढील पेचप्रसंग निर्माण होत नाहीत, हे त्यांचे साधे सरळ तत्वज्ञान आहे.

असेच तत्त्वज्ञान 'पोलाद'च्या समाजिक उत्तरदायीत्वात दिसते. 'देशाचे परमवैभव' हे या सर्वांचे स्वप्न आहे. 'पोलाद'चे दुसरे संचालक श्री. सुनील गोयल सांगतात, ''काही शतकांपुर्वी भारत 'सोने की चिडिया' म्हणून ओळखला जात असे. जागतिक बाजारपेठेत आपला हिस्सा ४९ टक्क्यांपर्यंत होता, असे ऐतिहासिक नोंदी सांगतात. समाज समृद्ध होता. आजच्या भाषेत सांगायचे तर भारताचा 'जीडीपी' खूप चांगला होता. ही परिस्थिती ईस्ट इंडिया कंपनीच्या आगमनानंतर झपाट्याने बदलली. अठराव्या शतकाच्या सुरुवातीला जागतिक बाजारपेठेतील हा वाटा घसरून ३५ टक्क्यांवर आला. मेकॉलेप्रणित शिक्षणपद्धतीने या देशाची श्रमप्रतिष्ठा धुळीला मिळवीत पांढरपेशा वर्गाला सन्मान मिळवून दिला. त्याची फळे आपण भोगतो आहोत. ही स्थिती बदलायची, तर परदेशी बाजारपेठ काबीज करण्याकडे, उत्पादनांच्या निर्यातीकडे आपण लक्ष केंद्रित केले पाहिजे...

भारतीय परंपरेत उद्यमशीलतेला महत्व होते. त्यापासून मिळणाऱ्या उत्पन्नालाही प्रतिष्ठा होती, त्याच बरोबरीने उद्यमी व्यक्तींच्या संपत्तीचा मालक ती व्यक्ती नसायची तर त्याने विश्वस्त वृत्तीने त्या संपत्तीचा सांभाळ आणि विनियोग करावा, हे अपेक्षित होते. ही अर्थव्यवस्था खूप आगळी आणि वैशिष्ट्यपूर्ण होती. देशाचे हे जुने वैभव परत मिळविण्यासाठी समाजाच्या सर्व अंगांनी याच उद्यमशीलतेने प्रेरित होऊन कार्य करणे गरजेचे ठरणार आहे. जागतिक पातळीवर आम्ही आज दरिद्री मानलो जातो... पण आम्ही कधीही दरिद्री नव्हतो. आमच्याच चुकांमुळे आमचे सर्वोच्च स्थान, सर्व अर्थांनी आमच्याकडे असलेले विश्वगुरूपद आम्हाला गमवावे लागले. हे सारे आम्हाला परत मिळवायचे आहे, या भावनेने प्रेरित होऊन पेटून उठलेली नवी पिढीच देशाचे हे वैभव परत मिळवू शकेल...

आपले पूर्वज व्यवहारचतुर नक्कीच होते. 'मनी सेव्हड् इज मनी अर्नड्' हे त्यांनी व्यवहारातून दाखवून दिले होते. साध्या राहणीतून त्यांनी आपल्या समकालीन आणि भावी पिढीला बचतीचा संदेश देत असतानाच व्यवहाराच्या दृष्टीनेही मोठे मार्गदर्शन केले होते. 'ब्रँड' विकत घ्यायचा नसतो, तर तो आपण विकसित करून विकायचा असतो, याचा वस्तुपाठ त्यांनी घालून दिलेला होता. मध्यंतरीच्या पारतंत्र्यात याच भावनेचा आपल्याला विसर पडला. स्वातंत्र्योत्तर काळात तोच विचार पुढे चालू राहिला...

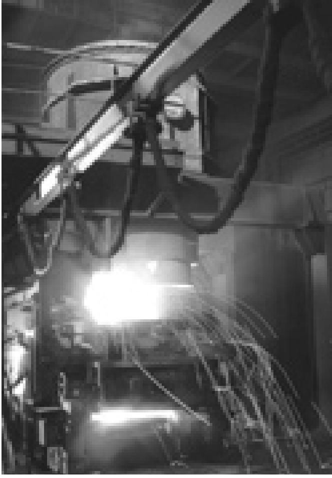
हे चित्र बदलायचे असेल, तर उद्यमशीलता वाढण्यासाठी प्रयत्न आवश्यक ठरतात. त्या साठी 'पोलाद'च्या पुढाकारातून 'पोलादी माणसे' ही पुस्तक मालिका राज्यात जन्माला आली आहे. प्रत्येक जिल्ह्यातील उद्यमिता शोधण्याचा हा प्रकल्प 'पोलाद'च्या पुढाकारातून श्री. गोयल यांच्या नेतृत्त्वाखाली

प्रस्तुत पुस्तकाचे लेखक, दत्ता जोशी यांच्या माध्यमातून राज्यभर सुरू आहे.

ते सांगतात, ''समाजात कितीतरी चांगुलपणा दडलेला आहे, त्याकडे सहजपणाने लक्ष वेधले जात नाही. या पुस्तकाच्या माध्यमातून अशा सकारात्मक प्रवाहाचा शोध घेण्याचा प्रयत्न आम्ही करीत आहोत. शोध घेण्याचा हा प्रयत्न अत्यंत अल्प आहे, याची आम्हाला जाणीव आहे. समाजातील चांगुलपणा अशा एखाद्या पुस्तकात मावणारा नाही. हे पुस्तक म्हणजे अशा गोष्टींचा एक प्रातिनिधिक शोध आहे. हा शोध परिपूर्ण नाही, या यादीपलिकडेही खूप मोठे जग शिल्लक आहे...

''नव्या पिढीसमोर त्यांच्याच आजूबाजूची काही प्रेरक उदाहरणे ठेवणे आणि त्यांच्या प्रयत्नांना दिशा देणे, हा या संकलनाचा मुख्य हेतू आहे. तशा अर्थानेही हे पुस्तक नव्या पिढीला समर्पित आहे. यशाची नवी क्षितिजे शोधणाऱ्या या तरुणांसमोर त्यांच्याच आजूबाजूची काही उदाहरणे ठेवण्याचा हा प्रयत्न त्यांच्या भविष्याला नक्कीच दिशा देऊन जाईल, असे वाटते. यामध्ये प्रामुख्याने उद्योजकांच्या नावांचा समावेश झालेला आपणास दिसेल. या मागेही एक विशिष्ट विचार आहे. एक उद्योजक उभा राहिला तर शेकडो परिवारांबरोबरच गाव आणि देशही उभा राहतो, हा या मागचा हेतू. उद्योजकतेबरोबरच समाजाच्या विविध अंगांमधून, अनेक क्षेत्रांतून कार्यरत असलेल्या व्यक्तींची ओळख यातून करून देण्याचा आमचा प्रयत्न आहे...

''आपण नेमके येथेच अडतो. या ठिकाणी आपल्याला काही मुद्दे नव्याने लक्षात घ्यायला हवेत. स्वतःचा शोध हा यातील महत्त्वाचा भाग. पण हा शोध अध्यात्मिक नव्हे तर व्यावहारिक पातळीवर घ्यायला हवा. याचे १२ टप्पे मी येथे मांडू इच्छितो. निर्भयपणा : हा प्रत्येकाच्या व्यक्तिमत्त्वात बालपणापासून रुजायला हवा. मी कोणतीही नवी गोष्ट करण्यासाठी निर्भयपणे तयार असायला हवे. अभिनव संकल्पनांचा स्वीकार : एकदा निर्भयपणा आला, की त्यातून निश्चितपणे 'इनोव्हेशन' म्हणजेच आधुनिक संकल्पना मांडणे आणि स्वीकारणे या दोन्ही गोष्टी अंगभूत होतात. त्यालाच जोडून येते ते संवाद कौशल्य. आपण बहुभाषक देशात राहतो. आपल्या व्यवहाराच्या दिशा वेगवेगळ्या असतात. या विविधांगि भाषांची ओळख आपल्या व्यवहाराला मोठी मदत करू शकते. एखाद्या अमराठी भागात गेल्यानंतर आपण तेथे त्यांच्या स्थानिक भाषेत केलेली संवादाची सुरुवात आपलाच फायदा करून देणारी ठरते, हा अनुभव अनेकांनी घेतलेला आहे. भूगोलाचे ज्ञान हा असाच अत्यंत महत्त्वाचा भाग. पण यात केवळ नकाशाचे ज्ञान अपेक्षित नाही, तर जेथे व्यवहार करायचा, तेथील महत्त्वाच्या बाजारपेठा, त्यांची अंतरे, दळणवळणाच्या साधनांत महत्त्वाचे ठरणारे वाहनतळ, विमानतळ, बंदरे, रस्त्यांची स्थिती या साऱ्या गोष्टी व्यावसायिकाला ठावूक असायला हव्यात. संख्या मापन हा एक महत्त्वाचा मुद्दा. आपण अनेकदा असे पाहतो, की रस्त्यावरील फेरीवाला अनेकदा एखाद्या छोट्या दुकानदारापेक्षाही जास्त पैसे कमावतो. पण तो दुकान सुरू करण्याचा विचारही करत नाही. याचे कारण, अशिक्षितपणामुळे तो संख्या मोजायचेच शिकलेला नसतो. एकम, दहम, शतम, सहस्त्र, दशसहस्त्र, लक्ष, दशलक्ष, कोटी, दशकोटी, अब्ज, दशअब्ज याच्या पुढे काय? खर्व - निखर्व यांची गिनती तर आता कोणालाच येत नाही. एखादी व्यक्ती ज्या टप्प्यावर अडकली आहे, तो सहस्त्र-दशसहस्त्र-लक्ष यांचा संख्यामापनाचा परीघ त्याने ओलांडला की पुढील वाटचाल सोपी होते. त्यालाच जोडून येतो तो एककांचा मुद्दा. कोणताही खरेदी-विक्रीचा निर्णय घेताना त्या साहित्याचे 'युनिट' अर्थात एकक कळलेच पाहिजे. लाकडाचा व्यवहार करताना घनफुटाची व्याख्या आणि त्याचे



व्यवहारातील मोजमापाचे भान असायलाच हवे. लिटर म्हणजे किती मिलीलिटर हेच नेमके माहिती नसेल तर तो व्यवसाय कसा करणार? ...

''हे सारे मुद्दे लक्षात घेत असताना त्या सर्वांचे मोजमाप अर्थात कॅल्क्युलेशन्स, विदेशी चलने समजली पाहिजेत. डॉलर-युरो-पाउंड-येन म्हणजे किती रुपये, हे पक्के माहिती हवे. या आकडेवारीत शिरून त्यातील नेमकेपणाने नफ्या-तोट्याचे भान आपल्याला आले पाहिजे. आपण ज्या भूभागात व्यवसाय करतो, तेथील कायदे म्हणजेच 'लॉ ऑफ द लँड'ची अचूक माहिती आपल्याला हवी. हे कायदे केवळ पोलिसी क्षेत्रातील नव्हे तर आर्थिक क्षेत्रातीलही असतात. त्याची माहिती हवी. त्या भागात कोणत्या गोष्टी करायच्या आणि कोणत्या टाळायच्या, हे 'डूज अँड डोन्टस्' आपल्याला माहिती असायला हवे. या माहितीच्या अभावी होणारी गफलत आपल्याला अडचणीत आणू शकते. जर्मन व्यावसायिकाशी आपण जसे वागू तसे जपानी व्यावसायिकाशी वागू लागलो, तर आपला व्यवसाय तेथेच थांबू शकतो!...

''पुढे काय? व्हाट नेक्स्ट? हा प्रश्न प्रत्येक व्यावसायिकाला पडलाच पाहिजे. आहोत तेथे व त्यात सुख मानणे आपल्याला शिकविलेले असले, तरी व्यवसायात त्याचे अनुकरण आपली वाढ खुंटविणारे ठरू शकते. सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे 'थिंक बिग', अर्थात 'मोठी स्वप्ने पाहा.' आपण मोठा विचार केला नाही, तर मोठे होताच येणार नाही. हजारातील विचार लाखात पोहोचला, की आपोआपच त्या स्वप्नांचा पाठलाग सुरू होतो आणि त्यातून नवे काही तरी जन्माला येते. हेच उद्यमशीलतेच्या वाढीसाठी महत्त्वाचे ठरते...

नितीन यांच्याशी चर्चेनंतर त्यांच्या वाटचालीचा आढावा घेताना काही बाबी ठळकपणे डोळ्यांसमोर येतात. त्यांच्या आईवडिलांचा विश्वास हीच त्यांच्या प्रगतीची प्रेरणा ठरली. आपल्या अफाट वाचनाने त्यांनी सगळीकडील माहितीने स्वतःला अद्ययावत ठेवले पण स्वतःच्या क्षेत्रात ते 'मास्टर' बनले. त्यांच्या संयम आणि बांधिलकीची परीक्षा पाहणारे अनेक क्षण आले, त्यात ते उत्तम प्रकारे उत्तीर्ण झाले. इथे, या पार्टनर्सकडे पाहताना तुकोबारायांचे ते शब्द नक्कीच आठवतात -

जोडोनिया धन उत्तम व्यवहारे ... उदास भावे वेच करी...

■■

श्री. नितीन काबरा

भाग्यलक्ष्मी स्टील, गट नं. ३०, ॲडिशनल एमआयडीसी, जालना.

■■

२९

ठंडा मतलब 'मोहन बर्फ गोला'!

मोहन खोडवे

जालन्यात जसे कोट्यवधींची उलाढाल करणारे उद्योजक आहेत, तशीच जालन्याची ओळख सांगणारे काही व्यावसायिकही आहेत. भले त्यांची उलाढाल अतिशय छोटी असेल, पण त्यांनी जालनेकरांच्या मनात स्थान मिळविलेले आहे. मागची ३० वर्षे उन्हाळ्यात जालनेकरांना 'बर्फ गोळा' खिलवून तृप्त करणाऱ्या मोहन खोडवे यांचा परिचय झाला नाही, तर जालन्याचा परिचय पूर्ण होणार नाही.

बर्फ गोळ्याचा गाडा हाकणाऱ्या या साध्या माणसाविषयी ...

जालन्यात मागील ३० वर्षांत लहानाचा मोठा झालेल्या जवळजवळ प्रत्येक माणसाच्या आयुष्यात काही गोष्टी नक्कीच येऊन गेल्या... त्यातील एक म्हणजे उन्हाच्या काहिलीत मिटक्या मारीत खाल्लेला 'बर्फ गोला.' एका साध्या हातगाड्यावर लावलेल्या तितक्याच साध्या रंध्यावर एका हाताने बर्फाची लादी किसत खाली पडणारा बर्फाचा चुरा दुसऱ्या हाताने झेलत त्याला छानसा आकार देत गोड घट्ट रंगात बुडवून मोहन अशा काही प्रकारे तो गोळा आपल्यासमोर पेश करतात, की जणू तो कोहिनूर हिराच आहे !

मोहन खोडवे. साधारण १९६५ चा जन्म. घरची परिस्थिती फारशी चांगली नसल्याने सतत काही तरी उद्योग करण्याचा परिपाठच त्यांच्या कुटुंबात होता. अशा कुटुंबात वाढताना शाळेऐवजी त्यांनी रस्ता जवळ केला आणि आपल्या 'सिझनल' धंद्यातच पैसे देता घेता त्यांचा बेरजा-वजाबाक्यांचा अभ्यास होत गेला. साधारण १९८० च्या सुमारास वयाच्या १४ - १५ व्या वर्षी त्यांनी शाळा गाठली, ती आत जाऊन शिकण्यासाठी नाही, तर बाहेर उभे राहून बोरे विकण्यासाठी. बोरांच्या - पेरूच्या सिझनमध्ये ती फळे, सीताफळांच्या सिझनमध्ये सीताफळे आणि उन्हाळ्यात थंडगार बर्फाचा गोळा. या गोळ्यानेच त्यांना स्वतंत्र ओळख दिली.



त्याआधी शाळेसमोर फळे विकणारे विक्रेते अनेक होते. पण जालन्यात बर्फाचा गोळा विकला जात नसे. कारखान्यात विकला जाणारा बर्फ हॉटेलसह विविध उद्योगांमध्ये जायचा पण असा वापर करणारे

मोहन पहिलेच. त्यांनी पहिल्यांदा बर्फाची एक लादी विकत आणली, रंध्याच्या साह्याने किसून त्याचा चुरा काढला. हातानेच त्याला गोल आकार दिला आणि घट्ट रंगात बुडवून विकण्यास सुरवात केली. शाळकरी पोरांना हा प्रकार खूपच आवडला. थंडगार बर्फ. त्यावर छान छान रंग. गोड चव... बच्चेकंपनीला आणखी काय हवे? हळू हळू मोहन 'गोळेवाल्या'चे नाव कर्णोपकर्णी होऊ लागले आणि फक्त शाळेसमोर असलेला बर्फाचा गोळा शहरभर फिरू लागला.

दुपारी दोन ते चार टाऊन हॉल, संध्याकाळी चार ते सहा चमन, संध्याकाळी सहा ते आठ काद्राबाद आणि रात्री ८ नंतर शिवाजी पुतळा इथे सध्या त्यांचा बर्फाचा गाडा असतो. साधारणपणे उष्णतेचे दिवस सुरू झाले की हा गाडा रस्त्यावर येतो आणि पावसाळा सुरू झाला की तो बंद होता. बर्फाच्या गोळ्यासाठी वेटिंग असावे, ही किमया येथेच घडते ! एरव्ही रस्त्यावरचा बर्फ घेताना अनेक जण अनेक सूटना करीत असतात पण मोहन यांच्या गाड्यावर मात्र प्रत्येक जण निःसंकोचपणे येतो. शाळकरी मुलं, कॉलेजमधील युवक-युवती, मोठी माणसं, गृहिणी, इतकेच नव्हे तर अनेक वेळा अधिकारी आणि लोकप्रतिनिधीही आपापल्या चार चाकी गाड्यांतून त्यांच्याकडे येतात आणि पार्सल घेऊन गाडीत बसून खातात ! मध्यंतरी त्यांनी हाताने बर्फ किसण्याऐवजी यंत्राद्वारे किसण्याचा प्रयोग सुरू केला होता, पण लोकांनी तो बंद करायला लावला... त्याचे कारण काही मोहन यांना उमगले नाही, पण लोकांना आवडले नाही, म्हणून त्यांनी ते बंद करून टाकले. आजही ते हातानेच बर्फ किसतात. ग्लासमधील 'गोला' हवा असेल तर त्यात बर्फ आणि रंगाबरोबरच गुलकंदाचीही भर पडते. भर उन्हात ही थंड गार मिठ्ठास चव जिभेचे चोचले पुरवून मनाला थंडावा देते. एकेकाळी फक्त पाच पैशात विकला जाणारा हा बर्फाचा गोळा आज पाच रुपयांना विकला जात आहे !

उन्हाळ्यात चालणारा हा व्यवसाय हिवाळ्यात, पावसाळ्यात कसा चालणार? त्यावर उपाय म्हणून त्यांनी शिवाजी पुतळ्याजवळ पावभाजी विकण्यास सुरवात केली. सुरवातीला हातगाडीवर ते पावभाजी तयार करून विकत. त्या वेळी दरही स्वस्त होते. पावभाजी फक्त ५० पैशांत मिळत असे. आज ही किंमतसुद्धा वाढली आहे पण त्याच बरोबर गाडीवरील पावभाजी आता शिवाजी पुतळ्यापासून जवळच असलेल्या गणेश भवन जवळील दुकानात स्थलांतरित झाली आहे. त्यांची मुले आता पावभाजीचा व्यवसाय पाहतात. दुपारपासून रात्रीपर्यंत बर्फाचा गोळा विकणारे मोहन खोडवे हिवाळा - पावसाळ्यात मात्र या पावभाजीच्या दुकानावर भेटतात.

म्हणूनच, उन्हाळ्यात थंडावा आणि इतर ऋतूंमध्ये छान गरमागरम पावभाजी देऊन जालनेकरांच्या पोटात प्रेमाची जागा पटकावणाऱ्या मोहन खोडवे यांचा उल्लेख केल्याशिवाय जालन्याची ओळख पूर्ण होत नाही...!

■■

श्री. मोहन खोडवे, कृष्णा बर्फ गोला, काद्राबाद, जालना.

■■

३०

'नो हॉलीडे' !

दिनेश भंवरीलालजी छाजेड

वर्षातील धूळवडीचा दिवस वगळता इतर सर्व दिवस सुटी न घेता कार्यरत असलेले जालन्यातील 'समर्थ' व्यवहाराच्या बाबतीतही आदर्श वाटावे असे आहे. 'सीए' होण्याच्या जिद्दीतून शिक्षण घेणारे दिनेश अखेरीस आले 'इंडस्ट्रियल सप्लाय'मध्ये. पण इथे फार काळ थांबून राहण्याचा त्यांचा मनोदय नाही. व्यवसायाची नवनवी क्षितिजे त्यांना खुणावत आहेत. त्यासाठी 'सिस्टिम' लावण्यावर त्यांचा भर असतो. जालन्यातील या आगळ्या विचारधारेच्या युवकाविषयी ...

'ईआरपी' (इंटरप्राईज रिसोअर्स प्लॅनिंग) प्रणालीचे एक वैशिष्ट्य असते. आपल्याकडील स्टॉकची नेमकी स्थिती आपल्याला कॉम्प्यूटरवर एका क्षणात कळते. कोणता स्टॉक कधी आला, किती शिल्लक आहे, कोणाला किती पाठवायचा आहे हे सारे एका क्लिकसरशी स्पष्ट होते. सारा व्यवहार सरळ - स्वच्छ असतो. पण त्याचाच एक 'तोटा'सुद्धा आहे. यात विना पावतीचा धंदा करता येत नाही. सारे काही व्यवहार 'व्हाईट'मध्येच होतात. काही जणांना हे खूप सोयीचे वाटते पण काही जण केवळ यामुळे 'ईआरपी'मध्ये जाणे टाळतात. दिनेश छाजेड यापैकी पहिल्या प्रकारातील व्यावसायिक आहेत. 'इंडस्ट्रियल सप्लाय'सारख्या अतिशय गुंतागुंतीच्या व्यवसायातही त्यांनी 'ईआरपी' आणले आहे. सध्या ते पाच कोटींचा वार्षिक व्यवसाय करतात. काही क्लायंटचा व्यवसाय मिळाला, तर ते आठ कोटींपर्यंत पोहचू शकतात, पण त्यांना सर्व सप्लाय 'कॅश'मध्ये लागणार असतो आणि दिनेश यांना विना बिलाचा पैसा कमवायचा नाही. ते या वाढीव व्यवसायावर चक्क पाणी सोडतात, कारण त्यांची झेप खूप मोठी आहे... या दोन-तीन कोटींच्या विना बिलाच्या व्यवहारात त्यांना अडकायचे नाही !



दिनेश भंवरीलालजी छाजेड. जालन्याच्या सरोजिनी देवी रोडवरील श्री समर्थ इंडस्ट्रियल लिंकर्सचे प्रमुख. आजमितीला ते जालना, औरंगाबादसह साऱ्या मराठवाड्यात इंडस्ट्रियल सप्लायचे काम करतात. प्रारंभी वेल्डिंग रॉडपासून सुरू झालेला त्यांचा सप्लाय आज उद्योगांना लागणाऱ्या सर्व

साधनांपर्यंत पोहोचला आहे. व्ही बेल्ट्स, इंडस्ट्रियल गॅसेस, ग्राइंडिंग व्हील्स, टूल बीट्स, ड्रील, हँड टूल्स, बेअरिंग, एमएस, एसएस आणि हाय टेन्साईल नटबोल्टस् आणि इतर सर्व प्रकारच्या मिळून साधारणपणे २५०० प्रकारच्या व्हरायटींचा पुरवठा ते उद्योगजगताला करतात. या व्यवसायाला त्यांनी एका पद्धतशीर 'सिस्टिम'मध्ये बसविलेलं आहे. वास्तविक या व्यवसायात येण्याचं त्यांच्या मनात नव्हतं !

औरंगाबादेत २१ मार्च १९७७ रोजी त्यांचा जन्म झाला. व्यवसायाच्या निमित्ताने त्यांचे वडील जालन्यात आलेले होते पण हा परिवार मूळचा औरंगाबादचा. १९८१ मध्ये भंवरीलालजी जालन्यात आपल्या कुटुंबासह आले आणि शहरातील राष्ट्रीय हिंदी विद्यालयात दिनेश यांचे शिक्षण सुरू झाले. त्यांचे काका पृथ्वीराज छाजेड औरंगाबादेत 'सीए' होते. दिनेश यांच्यासमोर त्यांचा आदर्श होता. त्यांच्याप्रमाणेच आपणही 'सीए' व्हायचे हे त्यांचे त्या वेळचे स्वप्न. त्याप्रमाणे मॅट्रिकनंतर १९९२ मध्ये पुढील शिक्षणासाठी त्यांनी मुंबईत जाण्याचा निर्णय घेतला. तसे, जालन्यातही कॉमर्सचे शिक्षण उपलब्ध होते पण मुंबईत कॉमर्सच्या अभ्यासक्रमात गणित आणि स्टॅटेस्टिकचा समावेश होता. सीए होण्यासाठी हे दोन्ही विषय पक्के असणे आवश्यक होते आणि दिनेश यांनाही या दोन विषयांत रस होता. पण मार्च १९९३ मध्ये मुंबईत बॉम्बस्फोट झाले आणि आई-वडिलांचे एकुलते एक चिरंजीव असलेल्या दिनेश यांना लगेचच जालन्यात परत येणे भाग पडले. अशा प्रकारे अर्धवट अभ्यास सोडावा लागल्याने त्यांना वाईट वाटले आणि त्यानंतर दोन वर्षे त्यांनी शिक्षणाकडे पाठच फिरविली. अखेर १९९६ मध्ये त्यांनी आपली १२ वीची परीक्षा दिली. त्यांच्या आई त्या काळात जालन्यात 'इमिटेशन ज्वेलरी'चा व्यवसाय करीत. या व्यवसायात या काळात त्यांनी लक्ष घालण्यास सुरवात केली होती आणि हा व्यवसाय त्यांनी खऱ्या खुऱ्या सोने-चांदीच्या व्यवसायापर्यंत आणून ठेवला. दरम्यान, त्यांच्या वडिलांनी सुरू केलेला वेल्डिंग मटेरियल सप्लायमधील रिटेलचा व्यवसाय बऱ्यापैकी मार्गी लागलेला होता.

याच काळात त्यांनी बी. कॉम. करण्याचे ठरविले. या विषयातील त्यांची तयारी इतकी होती की आधीच्या वर्गातील विद्यार्थ्यांना ते शिकवीत असत. आपल्या भाच्याला शिकवता शिकवता त्याचे मित्रमंडळही शिकण्यासाठी येऊ लागले आणि या दोन वर्षांत त्यांनी सुमारे ७५० जणांना शिकविले. त्यांनी सन २००० मध्ये बी. कॉम.ची पदवी मिळविली आणि एमबीएसाठी औरंगाबादच्या एमजीएम कॉलेजला ॲडमिशन घेतली. चौथे सेमिस्टर संपण्याआधी त्यांचे लग्न जमले आणि झालेही... त्यामुळे एमबीएची साथ अर्ध्यातच तुटली.

पण इथेच त्यांच्यातील 'बिझनेसमन' जागा झाला होता. 'एमबीए'ला प्रवेश घेतला तेव्हा औरंगाबादेत सेव्हन हिलवरील उड्डाणपुलाचे काम सुरू झाले होते. तेथून त्यांचे कॉलेज जवळच होते. ते थेट साईटवर गेले आणि तिथल्या संबंधित प्रमुखाला भेटून त्यांना लागणाऱ्या वेल्डिंग रॉडच्या पुरवठ्याची तयारी दाखविली. थोड्या चर्चेनंतर ही ऑर्डर पक्की झाली पण त्यांना ऑफिस औरंगाबादेत हवे होते. त्यांच्या समाधानासाठी दिनेश यांनी जाफरगेट परिसरात एक ऑफिस भाड्याने घेले आणि जालन्याच्या वडिलांच्या उद्योगाची एक शाखा औरंगाबादेत रुजू लागली. फ्लायओव्हरपाठोपाठ शेंद्रा एमआयडीसीमध्ये 'स्कोडा'च्या उभारणीचे काम सुरू झाले, तेथे जाऊन त्यांनी कामे मिळविली.

२००२ मध्ये एमबीए अर्धवट सोडून ते जालन्यात परतले, तेव्हा औरंगाबादचे काम पाहण्यासाठी त्यांनी आपल्या नाशिकच्या चुलत भावाला तिथे नेमले. जालन्यात त्यावेळी ते गणेश भवनमध्ये २५० रुपये भाड्याच्या घरात राहत आणि दुकानासाठी १५०० रुपये भाडे भरत.

जालन्यात परत आल्यानंतर त्यांनी आपल्या वडिलांच्या व्यवसायात लक्ष घालण्याचे ठरविले आणि आपला मोर्चा जालन्याच्या औद्योगिक वसाहतीकडे वळविला. जवळ भांडवल नव्हते, त्यामुळे व्यवसायवाढीत अडचणी येत. स्पर्धेत उतरण्यासाठी अतिशय कमी मार्जिनवर त्यांनी कामे केली. थोडेबहुत कर्जही उचलले. काहीही करून गाडी रुळावर येणे आवश्यक होते. सकाळी ८.३० ते रात्री ९.३० पर्यंत त्यांची मेहनत चालायची. या काळात ते विविध कंपन्यांत जाऊन भेटत आणि व्यवसाय मिळविण्याचा प्रयत्न करीत. या काळात ते मोठी स्वप्ने पाहत. पण फक्त स्वप्नरंजनातच ते गुंगून जात नसत. 'लो एम ईज क्राईम' या उक्तीनुसार त्यांचे स्वप्नरंजन असे. याच काळात त्यांच्या असे लक्षात आले की वेल्डिंगच्या मर्यादित साधनांसह हा व्यवसाय हवा तेवढ्या प्रमाणात वाढू शकणार नाही. मग हळूहळू त्यांनी आपल्याकडील साहित्याची 'रेंज' वाढविण्यास सुरवात केली. 'अडवानी अर्लिकॉन', 'इसाब इंडिया' या सारख्या बड्या कंपन्यांची साऱ्या मराठवाड्याची डीलरशिप त्यांनी मिळविली आणि त्यांचा मराठवाडा दौरा सुरू झाला. प्रारंभीपासूनच त्यांनी एक काम केले, ते म्हणजे आपले दर किफायतशीर आणि निश्चित ठेवले. त्यामुळे सातत्याने पारदर्शकता जपली गेली. ते स्वतः दुकानात असो किंवा नसो - एकाच दराने माल मिळे. त्याचा खूप मोठा फायदा विश्वासार्हता वाढण्यात झाला.

त्याआधीची सुमारे दोन दशकांची भंवरीलालजींनी कमावलेली विश्वासार्हता आता दिनेश यांच्या उपयोगाला येत होती. २००४ नंतर त्यांनी हळूहळू ट्रेडिंग बेस वाढविण्यास सुरवात केली. २००६ मध्ये त्यांचे औरंगाबादेतील चुलतबंधू नाशिकला परत गेले तेव्हा त्यांनी आपल्या वडिलांना औरंगाबादेतील काम पाहण्याची विनंती केली. तेव्हापासून भंवरीलालजी औरंगाबादेत बसून काम पाहतात. मागील पाच वर्षांत एक एक करीत त्यांनी आपल्याकडील 'आयटम'बेस वाढविण्यास सुरवात केली. आजमितीला त्यांच्याकडे २५०० विविध प्रकारचे 'आयटम' उपलब्ध आहेत.



ही संख्या वाढविण्यामागेही त्यांचा निश्चित असा एक विचार होता. सरोजिनीदेवी रोडवरील दोन हजार चौरस फुटांचे दुकान घेतल्यानंतर आणि वाढीव मनुष्यबळ रुजू करून घेतल्यानंतर त्यांच्या लक्षात असे आले, की दररोजचा खर्चाचा आकडा साधारण तीन हजारापर्यंत जातो आहे. अशा स्थितीत काही विशिष्ट सेग्मेंटमध्येच कामे करून पुरेसा पैसा कमावून नफा मिळवता येणार नाही. त्यामुळे त्यांनी आपल्याकडील साहित्याचे वेगवेगळे ७ ते ८ सेग्मेंट तयार केले. या प्रत्येक सेग्मेंटमधून दररोज सरासरी ५०० रुपयांची कमाई झाली पाहिजे असे लक्ष्य त्यांनी ठेवले आणि त्यात त्यांना यश मिळाले. त्यांचे हे लक्ष्य पाहता पाहता मागे पडले आणि प्रगतीची नवनवी कवाडे खुली झाली. सध्या ते जालना, औरंगाबादसह राज्यातील सुमारे १२ जिल्ह्यांशी व्यवहार करतात.

मागील आर्थिक वर्षाच्या प्रारंभी त्यांनी एक अत्यंत महत्वाचा निर्णय घेतला. १ एप्रिल २०१० रोजी त्यांनी आपल्या व्यवसायात 'ईआरपी' प्रणाली बसविली. त्यांच्याकडे स्टॉकमध्ये आलेल्या प्रत्येक घटकाची नोंद या सॉफ्टवेअरमध्ये केली जाते. विकली जातानाची नोंदही त्यावर होते. यामुळे झालेल्या 'बिझनेस'ची आकडेवारी तत्काळ मिळते. यामुळे एकच होते - विना बिलाची कमाई लपवता येत नाही. ही कमाई करायचीच नाही, याच हेतूने हे सॉफ्टवेअर आणलेले असल्यामुळे दिनेश यांचा हा हेतू सुद्धा साध्य झाला.

या बाबतची त्यांची भूमिका अगदी स्पष्ट आहे. ते म्हणतात, ''टॅक्स भरल्याशिवाय आपण मोठे होणार नाही. आपल्याला १०० रुपये कमवायचे आहेत आणि ३० रुपये टॅक्स भरावा लागणार असेल तर मुळातच १४० रुपये कमवा. या पारदर्शकतेमुळे आणि 'ईआरपी'मुळे मी स्वतः दुकानात बसून राहणे आता आवश्यक नाही. दररोज फार तर १० ते १५ मिनिटे दुकानासाठी दिली तर ते पुरते आणि उरलेला वेळ मी माझ्या नव्या प्रोजेक्टवर घालवू शकतो. कारण मला इथेच थांबायचे नाही. मी सध्या प्रत्येक व्यवहार कॉम्प्युटरवर नोंदवितो आणि प्रत्येक खरेदीची पावती फाडली जाते. विना पावतीचा व्यवहार सुरू केला तर माझा बिझनेस दरवर्षी आणखी दोन-तीन कोटींनी वाढेल पण त्यासाठी मला सारा दिवस इथेच बसून काढावा लागेल. मग मी माझी बाकीची स्वप्ने कधी पूर्ण करणार?''

आपले वडील हेच आपले सर्वात मोठे आदर्श आहेत हे सांगत असतानाच औरंगाबादचे संजय भन्साळी यांचा व्यवहाराच्या बाबतीत आणि सुनील रायठठ्ठा यांच्या सामाजिक बांधिलकीचा आपल्यावर खूप प्रभाव असल्याचे ते आवर्जून सांगतात. पैसा तर भरपूर कमवायचा आहे पण त्याचबरोबर काही सामाजिक जबाबदाऱ्याही पार पाडायच्या आहेत, हे सांगताना शिकलकरी समाजातील वस्त्यांवर जाऊन तेथे शिक्षणाच्या सुविधा सुरू करण्याचा आपला मानस ते या वेळी व्यक्त करतात.



श्री. दिनेश छाजेड

श्री समर्थ इंडस्ट्रियल लिंकर्स, सरोजिनी देवी रोड, जालना.



३१

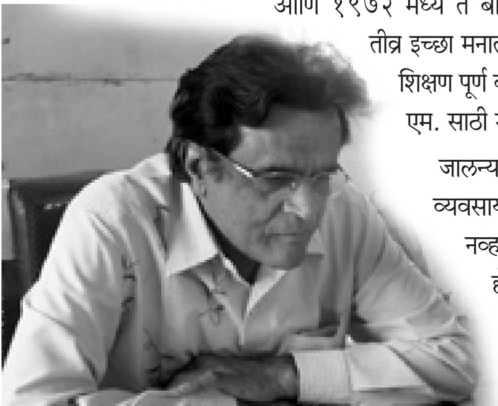
इलेक्ट्रॉनिक मॅन

विजयकुमार रामलाल अग्रवाल

बायोलॉजीत बीएस्सी झालेले विजयकुमार अग्रवाल प्रत्यक्ष आयुष्यात मात्र इलेक्ट्रॉनिक्सचे पुरस्कर्ते राहिले ! जालन्याच्या काद्राबादमध्ये असेल्या आपल्या युनिटमधून ते सध्या जालना जिल्ह्यातील बहुसंख्य गावांमध्ये इन्व्हर्टर – यूपीएस पुरवतात. 'रश्मी' हा ब्रँड जालना जिल्ह्यात विश्वासार्हता कमावलेल्या ब्रँडमधील वरच्या क्रमांकाचा ब्रँड आहे. जालन्यातच आपले उत्पादन तयार करून बाजारपेठ मिळविणाऱ्या विजयकुमार अग्रवाल यांच्याविषयी...

एका आडत दुकानदाराचा मुलगा सायन्समध्ये पदवी मिळवून मुंबईत 'डीबीएम'चा अभ्यासक्रम पूर्ण करतो आणि जालन्यात परतल्यानंतर प्रारंभी विविध शैक्षणिक संस्थांना फक्त 'केमिकल्स' आणि 'वैज्ञानिक उपकरणे' विकण्याचा व्यवसाय करतो. आयुष्यात एका वळणावर इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तू तयार करण्याची वेगळीच 'लाईन' त्यांना सापडते आणि जालना जिल्ह्यातील अशा वस्तूंच्या व्यवसायाचा साधारण ७० ते ८० टक्के 'मार्केट शेअर' ते मिळवतात... विजयकुमार अग्रवाल यांच्याबद्दलची ही माहिती खूपच रंजक आहे.

जालन्यात एक आडत दुकान चालविणाऱ्या रामलाल अग्रवाल यांच्या घरात विजयकुमार यांचा जन्म ६ ऑगस्ट १९५२ रोजी झाला. मोंढ्यात आडत दुकान चालविणाऱ्या रामलालजींकडे शिक्षणाचा तसा फार मोठा वारसा नव्हता. जैन इंग्लिश स्कूलमध्ये ९ वी पर्यंतचे शिक्षण पूर्ण केल्यानंतर त्या वेळच्या मॅट्रिकसाठी ते राष्ट्रीय हिंदी विद्यालयात दाखल झाले. १९६७ मध्ये मॅट्रिकनंतर प्रथेप्रमाणे ज्युनिअर आणि सिनिअर कॉलेजचे शिक्षण त्यांनी जेईएस कॉलेमधून पूर्ण केले आणि १९७२ मध्ये ते बी. एस्स्सी. झाले. बिझनेस करण्याची तीव्र इच्छा मनात असल्यामुळे त्यासाठीचे औपचारिक शिक्षण पूर्ण करण्याचे त्यांनी ठरविले आणि डी. बी. एम. साठी मुंबई गाठली.



जालन्यात परतल्यानंतर परंपरागत आडत व्यवसायात उतरण्याची तर त्यांना इच्छा नव्हती. त्यांचा ओढा विज्ञानाकडे होता. त्या दृष्टीने शिक्षण संस्थांमधून लागणारी वैज्ञानिक उपकरणे आणि प्रयोगशाळेत लागणारी रसायने

यांच्या विक्रीचा व्यवसाय त्यांनी १९७४ मध्येच सुरू केला आणि लवकरच साऱ्या मराठवाडाभरात हा व्यवसाय विस्तारला. ते स्वतः प्रत्येक ठिकाणी जात आणि ऑर्डर घेत. पण यामध्ये काही अडचणी येण्यास सुरवात झाली. त्याच वेळी प्रा. सुरेश लाहोटी यांच्याशी त्यांची चर्चा झाली आणि त्यांनी काही नवे संदर्भ दिले. तेथून विजयकुमार अग्रवाल यांची दिशा बदलली. तो काळ होता १९७९ चा. त्या काळात त्यांनी शैक्षणिक संस्थांना लागणाऱ्या इलेक्ट्रिकल साहित्याच्या पुरवठ्यास सुरवात केलेली होती. पॉवर सप्लाय, ऑस्सिलेटर्स आदींचा पुरवठा ते करीत. याच काळात त्यांनी टीव्ही आणि फ्रिजसाठी लागणारे व्होल्टेज स्टॅबेलायझर्स बनवून विकण्यास सुरवात केली होती. या कामाबद्दल १९८६ मध्ये राज्य शासनातर्फे त्यांना जिल्हा उद्योग केंद्राचा प्रथम पुरस्कारही प्रदान करण्यात आला. हा व्यवसाय त्यांनी पुढे जवळजवळ १२ वर्षे निष्ठेने चालविला. यामध्ये टीव्हीसाठी १५० वॅट आणि फ्रीजसाठी ४०० वॅटचा स्टॅबेलायजर लागत असे. हे दोन्ही मॉडेल त्यांच्याकडे तयार होत. पण काळाप्रमाणे बदल होत होते आणि त्यातून त्यांना नवा व्यवसाय सुचला इन्व्हर्टर - यूपीएसचा.

ते साधारण १९९९ चे वर्ष होते. बाजारपेठेत हळूहळू कॉम्प्यूटरचा बऱ्यापैकी प्रभाव जाणवू लागला होता. विजेचा वापरही वाढलेला होता पण निर्मिती कमी होत असल्यामुळे वीज जाण्याची वेळ अनेकदा येत असे. अशा स्थितीत कॉम्प्युटरला धोका निर्माण होऊ लागला. वीज जाऊन कॉम्प्यूटर बंद पडले तर हार्ड डिस्क जाण्याची भीती असते. आणि लाईट गेले तर कॉम्प्युटर चालणार कसे? त्यातून कॉम्प्यूटर चालू राहण्यासाठी 'यूपीएस' (अनइंटरप्टेड पॉवर सप्लाय) आणि वीज खंडित झाली तरी ते चालत राहावेत म्हणून 'इन्व्हर्टर' बाजारपेठेत आणण्याचे त्यांनी ठरविले. मार्केटमध्ये आता चांगले नाव झालेले होतेच आणि कच्चा माल कोठे मिळेल याची माहितीही होती. त्याप्रमाणे खरेदीची दिशा बदलली आणि 'रश्मी'चे यूपीएस आणि इन्व्हर्टर बाजारात येऊ लागले.

यासाठी आवश्यक असतात 'पीसीबी', 'डायोड', 'आयसी', 'कॅपॅसिटर्स' आणि 'ट्रान्सफॉर्मर्स'. यातील ट्रान्सफॉर्मर्स ते स्वतः आपल्या युनिटमध्ये तयार करतात. त्या साठी लागणारी सर्व यंत्रणा आणि मनुष्यबळ त्यांच्याकडे उपलब्ध आहे. तयार केलेल्या ट्रान्सफॉर्मर्सची बाहेरून आणलेल्या साधनांबरोबर योग्य जुळवणी केली, की ही यंत्रे तयार होतात. त्यांच्याकडे सध्या ४००, ६२५, ८०० आणि १४५० 'व्हीए'चे इन्व्हर्टर्स तयार होतात. त्यातील पहिल्या तीन साठी एक बॅटरी पुरेशी असते तर १४५० 'व्हीए'वर दोन बॅटरी चार्ज होऊ शकतात. लागणाऱ्या या बॅटरीज मात्र ते नामवंत कंपन्यांकडून घेऊन ग्राहकांना उपलब्ध करून देतात.



मराठवाडाभर मार्केटिंगसाठी त्यांनी बरेच प्रयत्न केले पण प्रत्येक वेळी काही तरी अडचणी येत गेल्या. सध्या त्यांच्याकडे

इन्व्हर्टर आणि स्टॅबेलायजर ही दोन्ही उपकरणे बनून विकली जातात. मुळात इलेक्ट्रॉनिक्स विषयाकडे असलेला त्यांचा ओढा त्यांना या व्यवसायापर्यंत घेऊन आला. आपल्या छंदांनाच आपला व्यवसाय बनविल्यानंतर त्याचा लाभ किती होतो, हे पाहायचे असेल तर त्यांच्याकडे पाहता येईल. जसजसे या व्यवसायात ते अधिक खोलवर शिरत, तसे काही नवे दरवाजे त्यांना दिसत. पूर्वी ते सारा माल मुंबईतून खरेदी करीत आता काही माल मुंबईतून तर काही दिल्लीतून खरेदी होतो.

पुढील पिढीतील तरुणांबद्दल त्यांना ममत्व आहे. त्यांना स्वतःला तीन मुली आहेत. समाजातील अनेक होतकरू तरुण तरुणींना अशा व्यवसायात काम करावयाचे असते. त्यातील कोणी ही कौशल्ये शिकू इच्छित असेल तर ते त्याला शिकवतातही. अशा होतकरु तरुणांना मोफत शिक्षण देण्यास ते तयार आहेत. काही जणांना त्यांनी प्रशिक्षितही केले आहे. ती मुले आज स्वतःच्या पायावर उभी आहेत. समाजाला असलेल्या गरजा पूर्ण करणारा आपला व्यवसाय असेल आणि काळानुसार आपण त्यात बदल केला, तर आपला व्यवसाय कसा उभा करता येतो, हे विजयकुमार अग्रवाल यांच्याकडे पाहून कळते.



श्री. विजयकुमार अगरवाल

रश्मी इलेक्ट्रॉनिक्स, काद्रावाद, जालना.



३२

टीम प्लेअर

द्वारकाप्रसाद भिक्कुलाल सोनी

स्टील इंडस्ट्रीत पैशांची आवक-जावक इतक्या प्रचंड प्रमाणात असते, की या व्यवसायातील लोकांचे डोळे फिरतात आणि नियतही बदलते ! त्यामुळे या व्यवसायात पार्टनरशिप टिकत नाही, असे म्हटले जाते. 'राजुरी स्टील' या नावाने प्रसिद्ध असलेल्या पाच कंपन्यांच्या उद्योगसमूहात एकंदर १० पार्टनर आहेत. १९९६ पासून हे सर्व १० जण एकत्र आहेत. जालन्याच्या उद्योगजगतातील हा चमत्कारच. हा चमत्कार घडविणाऱ्या 'टीम'बद्दल आणि 'फर्स्ट अमंग इक्वल' बनून त्यांचे नेतृत्व करणाऱ्या डी. बी. सोनी यांच्याबद्दल...

जालन्याच्या उद्योगजगतात तेव्हा एक चमत्कार होऊ घातला होता. दहा तरुण एकत्र येऊन एका उद्योगसमूहाची मुहूर्तमेढ रोवत होते. जालन्यात मात्र वेगळ्याच गोष्टीची चर्चा रंगली होती. या व्यवसायात जिथे दोन पार्टनर कधी एकत्र राहू शकले नाहीत तिथे १० जणांचे काय होणार? ही पार्टनरशिप कधी तुटेल, याकडेच साऱ्यांचे लक्ष होते आणि आज १५ वर्षांपासून त्यांची 'अपेक्षा' पूर्ण व्हावी अशी एकही घटना या ग्रुपमध्ये घडली नाही. गेवराईत जन्मलेले आणि औरंगाबादेतून मेकॅनिकल इंजिनिअर झालेले डी. बी. सोनी हे या दहा जणांचे 'फर्स्ट अमंग इक्वल' या नात्याने प्रमुख आहेत. सोनीजी म्हणतात, 'लोकांचे आमच्याबद्दलचे मत आम्हाला माहिती होते. त्यामुळे आदी आम्ही याच गोष्टीवर लक्ष केंद्रित केले. अगदी धंदा बुडाला तरी चालेल पण पार्टनरशिप तुटू द्यायची नाही यावर सर्वांचे एकमत होते. या जिद्दीमुळे पार्टनरशिप टिकली आणि धंदा तर बुडाला नाहीच, पण एकाच्या चार कंपन्या झाल्या आणि आता २०११च्या अखेरपर्यंत पाचवी कंपनी सुरू होते आहे.



डी. बी. सोनी, संतोष मुंदडा, आशीष भाला, कैलास लोया, शिवरतन मुंदडा, संजय राठी, दिनेश राठी, पुरुषोत्तम तोष्णीवाल, शिवकुमार लोया आणि रमेश मुंदडा ही या उद्योगाच्या दोन हातांची दहा बोटे. प्रत्येक बोट सारखेच महत्वाचे आणि गरजेनुसार या दहा बोटांच्या दोन दमदार मुठी तयार होतात आणि

विपरीत परिस्थितीशी सामना करतात. यातील एकाचीही पार्श्वभूमी स्टीलच्या व्यवसायातील नव्हती. उदाहरण द्यायचे तर दिनेश राठी यांचा परंपरागत कापडाचा व्यवसाय. ते या व्यवसायात सहभागी झाले. त्यांच्यातील गुण म्हणजे त्यांना माणसांची पारख उत्तम. या त्यांच्या गुणाचा उपयोग व्यवसाय वाढीत झाला. व्यवसायाचा विस्तार करताना चांगले डीलर - डिस्ट्रिब्यूटर शोधणे, त्यांना आपल्या उत्पादनाविषयी आश्वस्त करणे आणि तेथे उत्तम व्यवसाय विकसित करणे ही महत्वाची भूमिका ते बजावतात. आशीष भाला यांचा स्वभाव अत्यंत चिकाटीचा. अशा चिकाटीची गरज असते कच्च्या मालाच्या खरेदीमध्ये. नवनवे पुरवठादार शोधणे, त्यांच्याशी दराबद्दल चर्चा, उत्तम दर्जाकडे काटेकोरपणे लक्ष या साऱ्या गोष्टी कंपनीच्या भरभराटीसाठी महत्वाच्या ठरल्या. स्वतः डी. बी. सोनी यांचा 'शॉप फ्लोअर'चा तगडा अनुभव. प्रॉडक्शनची टीम कशी उभी करायची, टीमभावना कशी निर्माण करायची, टीमची क्षमता कशी वाढवायची, प्रतिमा निर्मितीसाठी काय प्रयत्न करायचे आणि 'गुड बिझनेस मॉडेल' कसे निर्माण करायचे, ही त्यांची खासीयत ! अशा प्रकारच्या १० जणांच्या सामुदायिक प्रयत्नांतून हा उद्योगसमूह उभा राहिला आणि घोडदौड करु लागला. गेवराईत ४ जुलै १९६८ रोजी जन्मलेले श्री. सोनी इंजिनिअर झाल्यानंतर विविध नोकऱ्या करीत व्यवसायाच्या ओढीने १९९६ मध्ये जालन्यात पोहोचले आणि जालनेकरच होऊन गेले.

द्वारकाप्रसाद यांच्या वडिलांचे गेवराईत किराणा दुकान होते. हे कुटुंब मूळचे राजस्थानी पण आता १२५ वर्षांपासून महाराष्ट्राशीच एकरूप झाले. गेवराईच्या जिल्हा परिषद शाळेतून १० वी उत्तीर्ण झाल्यानंतर बीडच्या बलभीम महाविद्यालयातून त्यांनी १२वीची परीक्षा दिली आणि १९८४ मध्ये औरंगाबादच्या शासकीय अभियांत्रिकी महाविद्यालयात त्यांनी मेकॅनिकल इंजिनिअरिंगसाठी प्रवेश घेतला. आपण अगदी 'ॲव्हरेज स्टुडंट' होतो, हे ते निःसंकोचपणे सांगतात. १० वी पर्यंत गुणांची फारशी ओढ नसायची पण शाळेत असतानापासूनच सायकल, मोटारसायकल दुरुस्तीचे अनेक अनुभव त्यांनी घेतलेले होते. आठवीत असतानाच ते वडिलांची मोटारसायकल त्यांचा डोळा चुकवून चालवायचे. हे 'मेकॅनिकी' आकर्षण त्यांना इंजिनिअरिंगपर्यंत घेऊन आले. मेकॅनिकलच्या प्रवेश यादीतही त्यांचा क्रमांक अगदी शेवटचा होता. पण त्यांच्यात एक गोष्ट खूप वेगळी होती. त्यांचे इंग्रजी त्या काळात खूप चांगले होते. त्याचे कारणही मोठे मजेशीर होते. शाळेत आठव्या वर्गात शिकताना त्यांच्या इंग्रजीच्या शिक्षकांनी आपल्या विद्यार्थ्यांवर स्वतःकडे ट्यूशनसाठी येण्याची अघोषित सक्ती केली. मात्र द्वारकाप्रसाद यांच्या वडिलांचा शिकवणीला विरोध. त्यामुळे शिक्षकांचा त्यांच्यावर 'विशेष' लोभ. ते दररोज १० शब्दांचे पाठांतर घेत. उत्तरे चुकली की त्यांना बसणारी छडी जरा जास्तच जोराची असे. त्यामुळे त्यांनी या पाठांतराकडे जास्त लक्ष देण्यास सुरवात केली आणि त्याच बरोबर दररोज 'टाइम्स ऑफ इंडिया' वाचण्याची सवयही लावून घेतली. तेव्हा गेवराईसारख्या गावी टाइम्सचा अंक दोन - तीन दिवस उशिरा पोहोचायचा. यातून त्यांची इंग्रजीची आवड वाढली आणि त्याचा भविष्यात खूप उपयोग झाला.

इंजिनिअरिंगच्या दुसऱ्या वर्षाला शिकत असताना मुंबईत झालेल्या 'इमटेक्स' (इंडियन मशिन टूल्स एक्झिबिशन) या प्रदर्शनाला त्यांनी भेट दिली आणि तेथून औद्येगिक क्षेत्रात काही तरी करण्याची ओढ त्यांना लागली. १९८८ मध्ये 'डिस्टिंक्शन' मिळवून ते इंजिनिअर झाले आणि औरंगाबादच्या

'बजाज ऑटो'च्या थ्री व्हीलर डिव्हिजनमध्ये ट्रेनी इंजिनिअर म्हणून त्यांची नोकरी सुरू झाली. त्यांचे काम मुख्यत्वे शॉप फ्लोअरवर असे. तिथे जी. एस. क्षीरसागर नावाचे मॅनेजर होते. हे गृहस्थ फक्त १०वी पास ! पण स्वतःची मेहनत आणि गुणवत्ता यांच्या जोरावर ते या पदापर्यंत पोहोचले होते. त्या काळी 'बजाज'च्या मॅनेजरचा रुबाब डेप्युटी कलेक्टरसारखा असे. मेहनतीने आपले लक्ष्य साध्य करण्याचे ते मूर्तिमंत उदाहरण होते. त्यांच्यापासून द्वारकाप्रसाद यांना प्रेरणा मिळाली, पण वर्षभरातच शॉप फ्लोअरचा त्यांना कंटाळा येऊ लागला. या नोकरीला कसलेही 'कमर्शियल डायमेन्शन' नव्हते. त्यांची ओढ या विषयाकडे अधिक होती. त्यादृष्टीने त्यांनी 'पर्चेस' विभागात बदली मागितली पण ती नाकारण्यात आली. त्यांनी 'बजाज' सोडून १९८९ मध्ये चिकलठाण्यातील 'एपीआय' पर्चेस इंजिनिअर या पदावर जॉईन केली. इथं साधारण सव्वादोन वर्षांच्या नोकरीनंतर १९९२ मध्ये 'व्हिडिओकॉन' कंपनीत ते 'सिनियर इंजिनिअर - पर्चेस' या पदावर रुजू झाले. वर्षभर ते या कंपनीत होते. हाच त्यांच्या आयुष्याची दिशा बदलण्याचा काळ ठरला. त्यांचे भाऊजी - बहिणीचे यजमान - अहमदाबादेत उद्योग करीत. त्यांनी स्टीलच्या हंड्यांचे आणि टाक्यांचे उत्पादन सुरू केले होते. त्याच्या मार्केटिंगसाठी वेळ हवा म्हणून त्यांनी 'व्हिडिओकॉन' सोडले आणि चक्क एमआयटी कॉलेजमध्ये प्राध्यापकी स्वीकारली. १९९३ ते १९९६ या काळात ते तेथे मॅनेजमेंटचे विषय शिकवायचे. येथेही त्यांनी आपल्या 'कमर्शियल' अनुभवाचा फायदा विद्यार्थ्यांना करून दिला.

मेव्हण्यांसाठी मार्केटिंग करता करता आपला स्वतःचा काही व्यवसाय असावा, अशी कल्पना त्यांच्या मनात डोकावू लागली. त्या दृष्टीने त्यांचे एक मित्र अशोक थोरात यांच्याशी पार्टनरशिपमध्ये एखादे युनिट सुरू करण्याची त्यांची कल्पना होती. हा साधारण १९९६ च्या सुरवातीचा काळ होता. याच दरम्यान जालन्यात एका ग्रुपचा काही तरी व्यवसाय सुरू करण्याचा विचार सुरू होता आणि त्यांचे वडील या व्यवसायात काही पैसा गुंतवू इच्छित होते. त्यांनी विचारणा केली - 'औरंगाबादेत व्यवसाय सुरू करण्याचा विचार करतो आहेस, त्या ऐवजी जालन्यात जाशील का?' त्यांनी होकार दिला आणि १ एप्रिल १९९६ रोजी ते जालन्यात दाखल झाले.

तोवर नेमका कोणता व्यवसाय करायचा, या विषयी या ग्रुपमध्ये स्पष्टता नव्हती. फर्टिलायझरचे युनिट सुरू करण्याकडे या सर्वांचा कल होता. पण त्यांच्या सी.ए.नी सुचविले - 'या व्यवसायावर सरकारी नियंत्रणे खूप असतात. त्यात नफा सुरू व्हायलाही काही काळ जाऊ द्यावा लागतो. त्याऐवजी स्टीलचा बिझनेस सुरू करा. त्यावर कोणतीही नियंत्रणे नाहीत. ते ओपन मार्केट आहे.' हा सल्ला या ग्रुपने मानला आणि त्यादृष्टीने तयारी सुरू झाली. जालन्यात सुरू असलेली 'माऊली स्टील' नावाची एक कंपनी विकत घेण्याचा निर्णय त्यांनी घेतला आणि अंमलात आणला. या कंपनीत 'इंगट' तयार होत. पहिल्याच दिवशीपासून कंपनीत अपेक्षेनुसार नफा सुरू झाला. यानंतर या ग्रुपने मागे वळून पाहिले नाही. १९९९ मध्ये राजुरी स्टील प्रा. लि., २००३ मध्ये मेटारोल्स अँड कमोडिटीज प्रा. लि., २००६ मध्ये लक्ष्मी कॉटस्पिन लि., २००८ मध्ये सप्तश्रृंगी स्टील्स अँड अॅलॉईज प्रा. लि. या कंपन्या सुरू झाल्या आणि २०१० पासून चंद्रपूरमध्ये राजुरी अॅलॉईज प्रा. लि. ची उभारणी सुरू आहे. २०११ अखेरपर्यंत येथील उत्पादनही सुरू होईल.

या साऱ्या प्रवासात दोन वेळा मोठ्या अडचणी आल्या. पण एकजुटीच्या ताकदीने सर्वांना

तारून नेले. १९९७ मध्ये कंपनी नवीनच असताना वीज चोरीचा गुन्हा दाखल करण्यात आला होता. जालन्यातील सर्वच कंपन्यांवर हा गुन्हा दाखल झाला होता आणि या काळात साधारण दीड महिना कंपनीचे उत्पादनच ठप्प होते. हा काळ अत्यंत कसोटीचा होता. पुढे ते यातून निर्दोष सुटले. काळाच्या प्रवाहात ग्रुपमध्ये सुधारणा होत होत्या. २००४ मध्ये नव्या फर्नेसची स्थापना झाली आणि कंपनीचे उत्पादन दररोज ५० टनांवरून २५० टनांवर गेले. २००५ मध्ये ग्रुपने आपल्या शिरपेचात मानाचा एक नवा तुरा खोवला. राजुरी स्टील प्रा. लि. ने महाराष्ट्रातील सर्वात अद्ययावत यंत्रणा उभी करीत 'टीएमटी' सळयांचे उत्पादन सुरू केले. थर्मेक्स तंत्रज्ञान महाराष्ट्रात आणणारी ती पहिली कंपनी ठरली. त्यानंतर आजवरच्या सहा वर्षांत कंपनीत २५ पटींची वाढ झाली. खरे तर हे आव्हान अवघड होते. २६ जानेवारी २००२ च्या भूकंपाने 'टीएमटी'वर बरीच टीका झाली होती. टीएमटीमुळे प्राणहानी वाढल्याचा आरोप तेव्हा करण्यात येत होता. साध्या तंत्रज्ञानाच्या सळया अतिशय कडक असत आणि टीएमटी सळया बाहेरून कडक पण आतून लवचिक असत. या लवचिकपणामुळे इमारती कोसळल्या अशी हवा त्या वेळी करण्यात आली, पण पुढे गुजरात सरकारने केलेल्या संशोधनांती 'टीएमटी' सळयांचा वापर झालेल्या इमारती तुलनेत अधिक सुरक्षित राहिल्याचा निष्कर्ष काढण्यात आला आणि त्या निष्कर्षाचा लाभ घेत 'राजुरी'च्या टीमने जवळजवळ ७५ शहरांत जनजागृती मोहीम राबविली. मेळावे घेतले. लोकांच्या मनात 'टीएमटी'विषयी विश्वास निर्माण केला.

बाजारपेठेतील या विश्वासामुळे ग्रुपचाही विश्वास वाढत होता. पण एक बाब थोडीसी 'रिस्की' वाटत होती. स्टीलचा व्यवसाय अतिशय बेभरवशाचा. इथं पैसा अनपेक्षित वेगाने येतो आणि फटका बसला तर त्याहून अधिक वेगाने निघूनही जातो. त्यामुळे शाश्वत उत्पन्नाचे काही साधन असावे, या उद्देशाने ग्रुपने निर्णय घेतला आणि २००६ मध्ये 'लक्ष्मी कॉट-स्पिन'ची स्थापना झाली. ही मराठवाड्यातील पहिली खासगी सूतगिरणी. ग्रुपच्या 'पोलादी' प्रगतीत अडथळे आलेच, तर एक सुरक्षा कवच म्हणून हा उद्योग काम करतो.

एवढ्या मोठ्या प्रमाणावर उद्योग वाढत असताना अनेकांचा अनुभव वेगळा असतो. अशा वेळी ग्रुपला तडे जाऊ शकतात. इथे सर्वांनी मिळून काही निर्णय घेतलेले होते. त्यातील पहिला निर्णय हा, की प्रत्येकाने या ग्रुपशिवाय इतरत्र गुंतवणूक करण्यास हरकत नाही, पण कोणीही 'स्टील' आणि 'कॉटन'मध्ये गुंतवणूक करायची नाही. हा नियम सर्वांनी पाळला. द्वारकाप्रसाद सोनी हे 'अभय कोटेक्स'चे एक प्रमोटर बनले पण तो व्यवसाय या सूतगिरणीपेक्षा खूप वेगळा होता. अशीच गुंतवणूक इतरांनी इतर व्यवसायांत केली. त्यामुळे या व्यवसायावरील निष्ठा कायम राहिली. दुसरा नियम हा, की व्यवहारात अत्यंत पारदर्शकता पाळायची. कंपनीसाठीचे खर्च कंपनीच्या तिजोरीतून करायचे, पण वैयक्तिक शौक स्वतःच्या खिशातून भागवायचे !

द्वारकाप्रसाद सोनी म्हणतात, ''आज देशात जालन्याचे स्टील सर्वाधिक दराने विकते आणि जालन्याच्या स्टीलमध्ये 'राजुरी'चा दर सर्वाधिक असतो. हा विश्वास आम्ही ग्राहकांच्या मनात निर्माण करू शकलो. ही कंपनी सर्वांची आहे हा विश्वास आम्ही कंपनीतील प्रत्येकाच्या मात निर्माण करू शकलो. 'स्टीफन कोए'च्या 'सेव्हन हॅबिट ऑफ सक्सेस' आणि 'एट्थ हॅबिट' या पुस्तकांचा या वाटचालीत खूप उपयोग झाला. आपल्या उद्योगात आपल्या भोवती आपण 'लीडर' उभे करू शकलो,

तर आपल्या प्रगतीचा अश्व कोणीही रोखू शकणार नाही.''

''एकच माणूस काय काय करू शकेल? त्यामुळे इथे प्रत्येकाची जबाबदारी विभागलेली आहे. सर्व पार्टनरही आपापली क्षेत्रे स्वतंत्रपणे हाताळतात. प्रत्येक 'स्टेक होल्डर'ला आमच्याकडे 'व्हाईस' आहे. प्रत्येकजण आपली भूमिका निर्भिडपणे मांडू शकतो. त्यामुळेच ही एकी टिकून आहे. पुढच्या काळातही ती तशीच राहणार आहे, कारण ग्रुप आणखी मोठा होणार आहे,'' असे ते अत्यंत आत्मविश्वासाने सांगतात. त्यांच्या या आत्मविश्वासातून त्यांच्या 'टीम'चीच ताकद परावर्तित होताना दिसत असते...!



श्री. द्वारकाप्रसाद सोनी

राजुरी स्टील प्रा. लि., एफ-१२, ॲडिशनल एमआयडीसी, सेकंड फेड, जालना.



३३

अन्न हे पूर्णब्रह्म...

सौ. कल्पना महेश शाह

सर्वसाधारणपणे कोणत्याही घरात पुरुषाला ‘कर्ता माणूस’ म्हटले जाते. अशा कर्त्या व्यक्तीवरही काही वेळा संकटे चालून येत असतात. अशा वेळी गलितगात्र न होता त्या घरातील ‘लक्ष्मी’ जिद्दीने उभी राहते आणि आपली जबाबदारी पूर्ण पाडते. ‘मिनी केटरिंग’चा व्यवसाय करणाऱ्या कल्पना महेश शाह यांनी आपल्या घरात अशी भूमिका बजावताना आपल्या पतीराजांना साथ दिली. ग्राहकांबरोबरच आपल्या घरासाठीही त्या ‘अन्नपूर्णा’ ठरल्या...!

मध्य प्रदेशातील रायपूरमध्ये जन्मलेल्या कल्पना महेश शाह १२ जुलै १९८९ रोजी विवाह करून जालन्यात आल्या तेव्हा या शहरात आपण पुढे ‘केटरिंग’चा व्यवसाय करणार आहोत, याची त्यांनी कल्पनाच केली नव्हती. आपण, आपले पती आणि आपला एकुलता एक मुलगा अशा त्रिकोणी संसारात त्या रममाण झालेल्या होत्या. पण आयुष्यात काही अडचणी येतच असतात. अशाच एका कठीण वळणावर त्यांनी निर्णय घेतला आणि त्यांच्यातील ‘अन्नपूर्णा’ जालन्यातील समस्त महिलावर्गाच्या प्रशंसेला पात्र ठरली.

श्री. महेश शाह तेव्हा जालन्यातील एका कंपनीत काम करीत. मोदी केसिंग हे त्या कंपनीचे नाव. तेथे ते प्रॉडक्शन मॅनेजर होते. त्यांच्या जवळच्याच नातेवाइकांची ती कंपनी होती. दुर्दैवाने त्या नातेवाइकाच्या निधनानंतर २००४ मध्ये कंपनीचे कामकाज बंद पडले आणि शाह कुटुंबावर दुःखाची कुऱ्हाडच पडली. महेश शाह यांनी काही प्रयत्न केले पण त्यांना फारसे यश येत नव्हते. अशा संकटाच्या वेळी त्यांच्या अर्धांगिनी कल्पना शाह यांनी त्यांना विश्वासात घेऊन आपल्या मनातील कल्पना सांगितली. वेगवेगळ्या निमित्ताने त्यांच्या मैत्रिणींच्या भिशी पार्टी होतच असत. त्यात त्यांचा सहभाग असायचा. अशा पार्ट्या तेव्हा हॉटेलमध्ये होत. हॉटेलचा खर्च टाळून घरीच या पार्ट्या कराव्यात असे ठरले आणि मग घरातील पार्ट्यांना लागणारे फराळाचे पदार्थ कल्पना शाह यांच्याकडून जाऊ लागले. त्यांच्या सर्व मैत्रिणींना शाह यांच्या घरातील पेचप्रसंगाची माहिती होतीच. या सर्वांनीच खूप सहकार्य केले आणि संसाराची गाडी रुळावरून चांगल्या



प्रकारे धावू लागली.

सुरवात तर गरजेपोटी आणि हौसेने झाली होती. पण आता त्यात नियमितता आणि नेमकेपणा येणे आवश्यक होते. योगायोगाने त्यांच्या माहेरीसुद्धा त्यांना चवदार पदार्थ करून इतरांना खाऊ घालण्याची हौस होतीच. त्यामुळे त्यांच्या हाताला एक आगळीच चव होती. हे मिनी केटरिंग सांभाळताना त्यांना आपल्या जुन्या अनुभवाचा खूप मोठा फायदा झाला. मन जिंकण्याचा मार्ग पोटातून जातो, असे म्हणतात. मिळालेल्या प्रत्येक ऑर्डरमध्ये अशा असंख्य 'सखीं'ची मने जिंकत त्यांनी आपले स्थान निर्माण करण्यास प्रारंभ केला. विवाहानंतरची १५ वर्षे व्यवसाय म्हणून कधीही काहीही करावे न लागलेल्या कल्पना शाह यांनी ही जबाबदारी मात्र समर्थपणे पेलली.

त्यांचे पती महेश शाह म्हणतात, 'माझी नोकरी संपल्यामुळे काही तरी करून पैसा कमावणे आवश्यक होतेच. मुलाचे शिक्षण सुरू होते. नवा बिझनेस सुरू करायचा, तर तेवढा पैसा जवळ नव्हता. त्यामुळे पत्नीने समोर ठेवलेला प्रस्ताव मी मान्य केला आणि गरजेप्रमाणे शक्य तेवढी मदतही करीत गेलो. सर्वांनाच तिच्या हातची चव आवडते. त्यामुळे प्रतिसाद चांगला मिळत गेला.'

अगदी आरंभी तृप्ती शाह आणि स्वाती राठी यांनी कल्पना शाह यांना मदत करण्यासाठी पुढाकार घेतला. खरे तर या व्यवसायाची कल्पना त्यांनीच दिली. त्या म्हणायच्या - 'घरात २०-२५ जणांचा स्वयंपाक करून जेवू घालतच असतेस, तोच अनुभव केटरिंगमध्ये वापरायचा.' त्यांच्याकडील भिशी पार्टीत ढोकळ्याची पहिली ऑर्डर त्यांनीच दिली आणि त्यांच्या पाककलेचा परिचय सर्वांना होऊ लागला. जालन्यात महिलांचा एक 'सखी ग्रुप' आहे. काही महिलांनी एकत्र येऊन चालविलेल्या या ग्रुपने त्यांना चांगले सहकार्य केले. ग्रुपच्या मिटिंगच्या वेळी लागणाऱ्या स्नॅक्सच्या ऑर्डर कल्पना शाह यांनाच मिळू लागल्या. दरवेळी वेगळा पदार्थ त्या देत असत. या पदार्थांची चव आवडणाऱ्या महिलांकडून पुढील वाढीव ऑर्डर मिळत गेल्या आणि परस्परांच्या चर्चेतून कल्पना शाह यांचा हा व्यवसाय वाढत चालला. आता पार्ट्यांबरोबरच जवळपास जाणाऱ्या छोट्या - छोट्या सहलींसाठी खाद्यपदार्थ पुरविण्यासही त्यांनी सुरवात केली. हे सर्व पदार्थ त्या घरीच तयार करीत. जे पदार्थ गरमगरम वाढणे आवश्यक असे ते संबंधित ठिकाणी गरम तयार करून वाढले जात. कामाचा व्याप वाढल्यामुळे त्यांनी आता आपल्या सहकार्यासाठी काही महिलांना तयार केले. त्यांच्या मदतीने त्या अशा ऑर्डर स्वीकारू लागल्या. त्यांच्या सासूबाई सुशीलाबेन (वय ६५) तशा जुन्या विचाराच्या. स्त्रियांनी शक्यतो घराबाहेर पडू नये अशा विचाराच्या. पण परिस्थितीनुरूप त्यांनीही हा बदल स्वीकारला आणि त्याही कल्पनाजींना त्यांच्या कामात मदत करू लागल्या.

आता जालन्यातील प्रत्येक फन फेअरमध्ये त्यांचा स्टॉल असतो. ग्रुप पिकनिकसाठीच्या ऑर्डर त्या स्वीकारतात. एकदा अशीच एक ऑर्डर स्वीकारली. शहरापासून साधारण २ तास अंतरावरील ही पिकनिक होती. तिथे पोहोचल्यानंतर त्यांच्या लक्षात आले की एक पदार्थ घरीच विसरला आहे. त्या क्षणी काहीह करणे शक्य नव्हते. तेव्हापासून त्यांनी एक सिस्टिम स्वीकारली. ऑर्डर आल्यानंतर त्या पदार्थांची यादी करतात. त्या यादीनुसार पदार्थ बनवून घेतात आणि त्याचे पॅकिंग करतात. चुकूनही एखादा पदार्थ विसरू नये, यासाठी त्या जागरूक असतात. तसा प्रसंग नंतर त्यांच्यावर कधीही आला नाही. सध्या त्या अशा प्रकारच्या महिलांच्या पार्ट्या, सहली आदींच्या ऑर्डर्स घेतात.

आता महाराष्ट्रातही सर्वत्र मोठ्या उत्साहात साजऱ्या होत असलेल्या दांडियासारख्या नवरात्रीतील कार्यक्रमात त्या सर्व प्रकारचे गुजराती ड्रेस पुरवतात. या ड्रेसना खूप मागणी असते. याशिवाय, 'ठेपला'सारखे काही खास गुजराती पदार्थ ही त्यांची खासीयत आहे. अनेक जण परदेशात जातान त्यांच्याकडून हे पदार्थ आवर्जून तयार करून नेतात. भविष्यात केटरिंगचा हा व्यवसाय वाढविण्याचा त्यांचा निर्धार आहे. त्यांचे पती आता 'शाह बेकर्स' नावाने बेकरीचा व्यवसाय करतात आणि त्यांना या व्यवसायातही मदत करतात. आपल्या पत्नीविषयी अतिशय प्रेमाने आणि अभिमानाने ते म्हणतात, 'जेव्हा परिस्थिती खूप कठीण होती तेव्हा माझ्या पत्नीने खऱ्या अर्थाने अर्धांगिनीची भूमिका बजावली. अतिशय कठीण स्थितीत तिने पुढाकार घेतला आणि आम्ही सुख-दुःखे वाटून घेतली. मला तिचा अभिमान वाटतो.' या कौतुकाच्या वेळी कल्पना शाह यांचा चेहरा समाधानाने फुललेला असतो.



श्रीमती कल्पना शहा

अमित अपार्टमेंट, जालना.



३४

सोशल होमिओपॅथ

डॉ. सतीश किशनराव मोरे

होमिओपॅथी या वैद्यकीय शाखेकडे आज बरेचसे गांभीर्याने पाहिले जाते पण एक काळ असा होता, की 'या साबुदाण्याच्या गोळ्या रोग कशा बऱ्या करणार?' असा प्रश्न कुत्सितपणे विचारला जात असे. अशा दिवसांमध्ये डॉ. मोरे यांनी 'प्रॅक्टिस' सुरू केली. त्याआधी काही जणांनी असा अयशस्वी प्रयत्न केला होता. पण डॉ. मोरे टिकले. आज ते सर्वात बिझी 'होमिओपॅथ' आहेत. एक डॉक्टर आणि त्यात दडलेला एक समाजसेवक अशा या दुहेरी भूमिकेबद्दल...

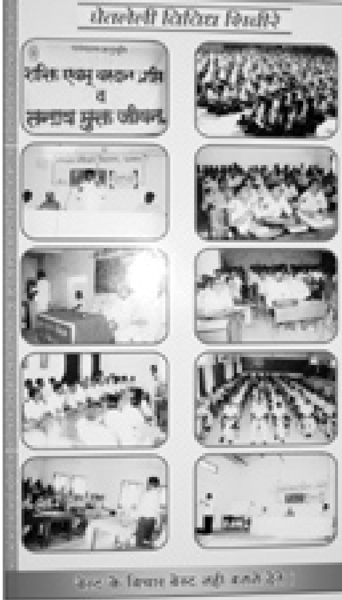
'ते दिवस खूप अवघड होते. वडिलांच्या इच्छेमुळे डॉक्टर तर झालो, पण होमिओपॅथीला प्रतिसाद नव्हता. मी होमिओपॅथीसोबतच ॲलोपॅथीचीही प्रॅक्टीस करावी असा वडिलांचा आग्रह होता. पण माझी त्याला तयारी नव्हती. एक वेळ अशी आली, की त्यांनी मला वाळीत टाकल्यासारखे केले. जवळ पैसा नाही. प्रॅक्टीस चालत नाही. पेशंट नाहीत. काय करावे कळत नव्हते. पण कष्टाला फळ आले. आज सारे काही व्यवस्थित चालू आहे....' डॉ. सतीश मोरे मनापासून बोलत होते. आरपी रोडवरील त्यांच्या क्लिनिकमध्ये त्यांची ओपीडी दुपारी ३ पर्यंत चालते. सारे पेशंट संपल्यानंतर त्यांच्याशी भेट झाली. त्यांनी मोकळेपणाने सांगितले, 'हे पेशंट बाहेरगावहून येतात. नंबर लावून बसतात. त्यांना आधी तपासणं आवश्यक असतं. इतर चर्चा नंतर केल्या तरी चालतात...!'

डॉ. सतीश मूळचे मंठा तालुक्यातील देवठाण्याचे. १० नोव्हेंबर १९६४ मध्ये जन्मलेल्या सतीश यांच्या घरची परिस्थिती तशी चांगली होती. त्या वेळची ५० एकर शेती. त्यातील निम्मी पाण्याखाली. अशा कुटुंबात जन्मलेल्या सतीश यांचे सातवीपर्यंतचे शिक्षण देवठाण्यात जिल्हा परिषदेच्या हायस्कूलमध्ये झाले. पुढची सोय तिथे नव्हती, म्हणून जवळच्या लोणारमध्ये शिवाजी हायस्कूल आणि कनिष्ठ महाविद्यालयात १२वीपर्यंतचे शिक्षण त्यांनी पूर्ण केले. १९७९ मध्ये ते १०वी आणि १९८१ मध्ये १२वी उत्तीर्ण झाले. त्यांनी डॉक्टर व्हावे ही त्यांच्या वडिलांची तीव्र इच्छा. मार्क कमी पडले आणि अखेरीस



'डीएचएमएस' करायचे ठरले. यवतमाळच्या होमिओपॅथी महाविद्यालयात त्यांना प्रवेश मिळाला. १९८५ मध्ये होमिओपथी डॉक्टर म्हणून ते बाहेर पडले. त्यांच्या 'होमिओपॅथ' बनण्याला आणखी एक प्रेरणा होती. ही गोष्ट त्यांच्या बालपणची आहे. त्यांच्या मोठ्या भावाला पोटदुखीचा भयंकर त्रास होता. अनेक डॉक्टर झाले पण गुण आला नाही. एकदा यवतमाळच्या डॉ. नांदूरकर यांच्याकडे त्याला दाखविले. त्यांनी एकदाच औषध दिले. त्यानंतर त्याचे पोट कधीही दुखले नाही. या घटनेचा त्यांच्या मनावर जबरदस्त परिणाम झाला. या शास्त्राविषयी त्यांच्या मनात ओढ निर्माण झाली, आणि हे शास्त्र शिकायचे याबद्दल त्यांच्या मनाने निर्धारही केला. त्यांनी होमिओपॅथीसाठी प्रवेश घेतला, तेव्हा हेच डॉ. नांदूरकर तेथे प्राचार्य होते!

डॉक्टर होऊन ते जालन्यात आले. इथे प्रॅक्टिस सुरू करण्यासाठी त्यांनी भाड्याने एक खोलीही पाहून ठेवली होती. पण वडिलांचा त्यांना तीव्र विरोध होता. त्यांनी होमिओपथीबरोबरच ॲलोपथीची प्रॅक्टिस करावी, होमिओपथीला कोणीही विचारत नाही, भाड्याचे पैसेही भरता येणार नाहीत, असा त्यांचा दावा होता. ते खरेही होते. दवाखान्यात पेशंट फिरकत नसत. त्या खोलीचे भाडे ६०० रुपये होते. हे पैसेही कमावता येत नसत. वडिलांकडून पैसे मिळणे अशक्य असे. अनेकदा आई घरातील धान्य विकून त्यांना थोडे पैसे देई आणि तो महिना पुढे रेटला जाई. पण असे कसे चालणार? ते कंटाळले आणि सरळ यवतमाळला परत गेले. तेथे डॉ. गु. ना. उमरेडकर यांची प्रॅक्टिस चालायची. ते डॉ. सतिष यांचे मेडिकलचे प्राध्यापक. ते नामवंत होमिओपॅथ होते. तेथे दरमहा ३०० रुपये पगारावर त्यांनी १९८६ ते ८७ दरम्यान नोकरी केली. पुन्हा त्यांना व्यवसायाची ओढ लागली, ते जालन्यात आले आणि दोन तीन महिन्यांतच निराश होऊन परत डॉ. उमरेडकरांकडे नोकरीसाठी जाण्याची तयारी सुरू केली. पण या वेळी उमरेडकरांनी त्यांना विरोध केला. ते म्हणाले, 'तू आलास तर माझी हरकत नाही. पण मग तुला पुढे कधीही स्वतःची प्रॅक्टिस सुरू करणे जमणार नाही. तिथेच थांब. टिकून राहा. सगळे व्यवस्थित होईल.' याच काळात निंबाळकर नावाच्या एका गृहस्थांशी त्यांची भेट झाली. ते ही म्हणाले, 'सहा महिने वाट पाहा. सारे व्यवस्थित होईल'. तसेच झाले. १९८७ मध्ये पेशंट येण्यास सुरवात झाली आणि वर्षभरातच परिस्थिती बदलली.



होमिओपॅथी ही वेगळी चिकित्सापद्धती आहे. प्रत्येक पेशंटच्या शरीररचनेनुसार आणि स्वभावानुसार येथे औषध बदलत असते. एकाच व्याधीवरील एकच औषध दोघांना लागू होत नसते. हे 'बायोकेमिकल' शास्त्र आहे. ही अतिशय सुरक्षित पॅथी आहे. व्याधीचे निदान योग्य प्रकारे झाले आणि औषधी व्यवस्थित

दिली गेली तर यामध्ये साईड इफेक्ट नसतात. प्रत्येक पेशंटची केस हिस्ट्री आधी समजून घ्यावी लागते. त्यानुसार औषध तयार करता येते. विशेषतः टायफॉईड, मलेरिया, डोळे येणे अशा आजारांच्या किंवा साथींच्या प्रतिबंधात्मक उपायांबाबत हे शास्त्र अतिशय प्रभावी आहे. ॲलोपॅथीप्रमाणे इथे गोळी घेताच गुण येत नाही. गुण येण्यासाठी प्रतीक्षा करावी लागते आणि पथ्येही पाळावी लागतात. कोणत्या स्थितीत कोणते औषध किती काळ घ्यायचे, हे ठरविणे या शास्त्रात आवश्यक असते.

हा सारा विषय समजावून सांगायचा तर पेशंटपर्यंत पोहोचले पाहिजे. त्यामुळे त्यांनी यवतमाळच्या धर्तीवर जालना जिल्ह्यात ठिकठिकाणी जाऊन शिबिरे घेण्यास सुरवात केली. जालना शहरातही ठिकठिकाणी शिबिरे घेतली. त्यांचा फायदा झाला आणि पेशंट आवर्जून होमिओपॅथीकडे वळू लागले. पेशंटचा राबता वाढू लागला आणि डॉ. सतीश यांची कधी कधी परीक्षेची वेळ येऊ लागली. काही पेशंट अतिशय गुंतागुंतीचे असत. अशा पेशंटना ते पुन्हा दुसऱ्या दिवशी बोलावत. तोवर त्या विषयीचा अभ्यास करीत आणि मगच औषध देत. या पद्धतीमुळे अचूक औषधी देणे शक्य होऊ लागले आणि गुण दिसत असल्यामुळे पेशंटचा विश्वासही वाढू लागला. सध्या ते जालन्यातील 'लीडिंग होमिओपॅथ प्रॅक्टिशनर' आहेत. विविध सामाजिक संस्थांमध्ये त्यांचा सहभाग आहे. महालक्ष्मी नागरी सहकारी बँकेचे मागील ५ वर्षांपासून ते अध्यक्षही आहेत.

व्यवसायाबरोबरच सामाजिक जाणिवेतूनही त्यांनी कामे केली. विशेषतः तणावमुक्ती आणि व्यसनमुक्तीसाठी ते प्रयत्नशील असतात. १०वी - १२वीच्या मुलांमध्ये आत्मविश्वास जागृत करण्यासाठी आणि शास्त्रोक्त पद्धतीने त्यांची स्मरणशक्ती सुधारण्यासाठी ते विविध संस्थांमधून शिबिरे भरवतात. स्मरणशक्ती वाढविण्यासाठी काही शास्त्रीय पद्धतीही त्यांनी विकसित केल्या आहेत. अनेक पोलिस ठाण्यांतही त्यांनी अशी शिबिरे घेतली आहेत.

या कामांबरोबरच ब्रह्मकुमारी विश्वविद्यालयाच्या कार्यातही ते सहभागी होत असतात. आपल्या आई सरस्वतीबाईंचा उल्लेख ते आवर्जून करतात. त्यांच्या प्रेरणेमुळे आणि दिलेल्या धीरामुळेच आपण टिकून राहिलो असे ते सांगतात. पत्नी भारती यांची साथ खूप मोलाची राहिल्याचेही ते नमूद करतात. 'चैतन्य होमिओ रिसर्च सेंटर' आणि 'श्रद्धा होमिओ क्लिनिक' या दोन संस्थांसह ते विविध कार्यांत सहभागी असतात. भविष्यात सर्व स्थानिक होमिओपॅथना एकत्र आणून एक 'स्पेशल होमिओ हॉस्पिटल' उभारण्यासाठी आता ते प्रयत्नशील आहेत. सध्या जालन्यात ८ ते १० होमिओपॅथ कार्यरत आहेत. त्यांना एकत्र आणून हे काम डॉ. सतीश उभे करू इच्छितात.

ते म्हणतात, 'पैसा महत्वाचा आहे पण पैसा सर्व काही नाही. जगण्यासाठी पैसा लागतो तरी किती? मात्र स्पर्धेत टिकायचे तर मेहनतीला पर्याय नाही. जे काम आपण करतो त्याच्याशी प्रामाणिक राहिले पाहिजे. मी होमिओपॅथी शिकलो आणि त्याच शास्त्राशी प्रामाणिक राहिलो. माझ्या यशाचा मार्ग तेथूनच खुला झाला.'



डॉ. सतिष मोरे, श्रद्धा होमिओ क्लिनिक, डॉ. आर. पी. रोड, जालना.



३५

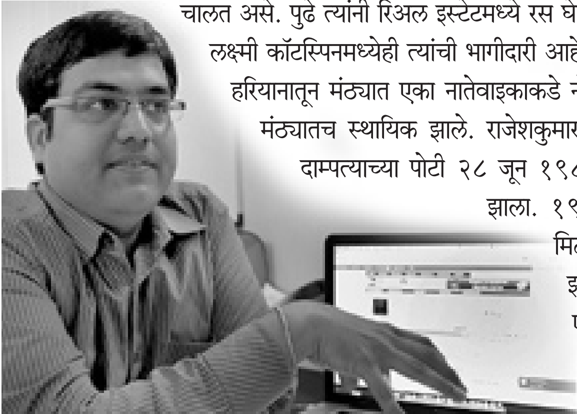
राउंड टेबल कॅम्प

राहुल राजेशकुमार बन्सल

'सॉफ्टवेअर' हा नव्या युगातील कळीचा शब्द आहे. अनेकांनी अनेक प्रकारे या माध्यमातून आपला विकास घडविला. मंठ्याच्या राहुल बन्सल यांनीही आपली वेगळी वाट बनविली. आपल्या विचारांशी ठाम राहून आत्मविश्वासाने त्यांनी निर्णय घेतले. त्यांच्या वडिलांनीही त्यांच्यावर विश्वास टाकला आणि आज जवळजवळ ३० इंजिनिअर्ससमवेत त्यांनी 'आरटीकॅम्प'ची वाटचाल सुरू ठेवली आहे. हा 'कॅम्प' यापुढेही विस्तारत जाणार आहे. वेगळ्या संकल्पनेतून कार्यरत असलेल्या राहुल बन्सल यांच्याविषयी...

'राऊंड टेबल' हा शब्द बहुतेकांनी सर्वप्रथम वाचला - ऐकला असेल तो महात्मा गांधी सहभागी झालेल्या 'राउंड टेबल कॉन्फरन्स' अर्थात 'गोलमेज परिषदे'च्या संदर्भात. स्वातंत्र्यपूर्व काळात ब्रिटिशांशी चर्चेसाठी त्यांना हे निमंत्रण मिळालेले होते. 'राउंड टेबल'मागची कल्पना उदात्त आहे. कोणीही मोठा नाही - कोणी धाकटा नाही. प्रत्येक जण एकसमान पातळीवर आहे. प्रत्येकाच्या भूमिकेला सारखेच महत्व आहे. याच भावनेतून मंठ्याच्या राहुल बन्सल यांनी आपल्या मनातील व्यवसायाला नाव दिले - राउंड टेबल कॅम्प - 'आरटीकॅम्प'. पुण्याच्या कोरेगाव पार्कसारख्या उच्चभ्रू वसाहतीत असलेल्या त्यांच्या कार्यालयात त्यांच्या समवेत ३० इंजिनिअर मित्र कार्यरत आहेत. जगभर पसरलेल्या आपल्या क्लायंटना ते वेब डिझायनिंगमधील सेवा देतात. लाखभर रुपयांच्या पगाराची नोकरी नाकारून त्यांनी २००९ मध्ये रुजविलेले रोपटे आता चांगलेच तरारले आहे.

राहुल यांचे गाव मंठा. त्यांचे वडील राजेशकुमार बन्सल यांचा मंठ्यात कापड व्यवसाय चालत असे. पुढे त्यांनी रिअल इस्टेटमध्ये रस घेतला आणि अंबड रोडवरील लक्ष्मी कॉटस्पिनमध्येही त्यांची भागीदारी आहे. वयाच्या १४ व्या वर्षी ते हरियानातून मंठ्यात एका नातेवाइकाकडे नोकरीसाठी आले आणि पुढे मंठ्यातच स्थायिक झाले. राजेशकुमार आणि अनीता बन्सल या दाम्पत्याच्या पोटी २८ जून १९८३ रोजी राहुल यांचा जन्म झाला. १९९९ मध्ये ८२ टक्के गुण मिळवून ते मंठ्यातूनच मॅट्रिक झाले आणि औरंगाबादच्या एसबी कॉलेजमध्ये ११वीसाठी प्रवेश घेतला. १२वीच्या



परीक्षेआधी अपघात झाल्यामुळे त्यांचे ते वर्ष वाया गेले. ते वर्षभर घरातूनच अभ्यास करून त्यांनी २००२ मध्ये १२ वीची परीक्षा दिली. त्यात त्यांना ८५ टक्के गुण मिळाले. विशेष म्हणजे १०वी आणि १२वीत ते त्यांच्या तालुक्यातून प्रथम होते. पुण्याच्या 'एआयएसएसएमसी'मध्ये (ऑल इंडिया श्री शिवाजी मेमोरियल कॉलेज) त्यांनी कॉम्प्यूटर सायन्सला प्रवेश घेतला. हा अभ्यासक्रम त्यांनी मन लावून पूर्ण केला. २००६ मध्ये ते इंजिनिअर झाले. या वर्षी झालेल्या 'जीआरई' परीक्षेत मिळालेल्या ऑल इंडिया ५९० व्या रँकमुळे त्यांना पुण्याच्या प्रतिष्ठित 'कॉलेज ऑफ इंजिनिअरिंग'मध्ये एम. टेक. साठी सहज प्रवेश मिळाला. त्यांच्या 'एम. टेक.'च्या अभ्यासक्रमात एक वर्ष कॉलेजचा अभ्यास होता, तर पुढच्या वर्षात थेट कंपनीतील एन्टर्नशिप असे. एन्टर्नशिपसाठी त्यांनी 'टिब्को' ही कंपनी निवडली.

बी. ई. होत असतानाच त्यांच्या मनात बरेच विचार घोळत होते. परदेशात जाण्याची संधी त्यांनी नाकारली होती. हातात फारसे काही काम नव्हते. त्यादरम्यानच 'डेव्हील्स वर्कशॉप' नावाची एक वेबसाईट त्यांनी तयार केली होती. आपल्या इंजिनिअरिंगच्या ज्ञानातील बऱ्याच गोष्टी ते साईटवर टाकत असत. इंजिनिअरिंग आणि कॉम्प्यूटरशी संबंधित अनेक टिप्स आणि अभ्यासपूर्ण लेखन या साईटवर असे.

जून २००६ मध्ये त्यांनी 'टिब्को'मध्ये कामाला सुरवात केली होती. इतर विद्यार्थ्यांच्या तुलनेत त्यांनी इथे वेगळीच मागणी केली. मुंबईच्या 'आयआयटी'साठी एक प्रोजेक्ट डिझाईन करावयाचा होता. हा प्रोजेक्ट करण्याची संधी त्यांनी मागितली. त्याचा तसा कमर्शियल फायदा नव्हता. पण वर्षभर रुटीन नोकरी करण्याऐवजी हा प्रोजेक्ट करण्याचे आव्हान स्वीकारण्याचे त्यांनी ठरविले होते. तीन दिवसांत या प्रोजेक्टविषयीचे प्रेझेंटेशन देऊन त्यांनी हा प्रोजेक्ट मिळविला. त्यावरील काम सुरू झाले. एव्हाना त्यांना आर्थिक सुख अनुभवता येऊ लागले होते. इंजिनिअरिंग पूर्ण होईपर्यंत घरातून मिळणाऱ्या पैशावर ते पुण्यात वास्तव्य करीत. आता 'टिब्को'मधील पगार, 'सीओईपी'कडून मिळणारे विद्यावेतन यांच्या जोडीला 'डेव्हिल्स वर्कशॉप'च्या साईटवर 'गुगल'कडून मिळविलेल्या जाहिरातींचा आर्थिक लाभही सुरू झाला होता. अशा प्रकारे दरमहा साधारण २० हजार रुपये मिळवू लागल्यानंतर त्यांनी जून २००७ पासून घरातून पैसे घेणे बंद केले. पुढच्या वर्षभरात एन्टर्नशिप संपली. निकाल लागला, तेव्हा एम. टेक.ला ते 'सीओईपी'त टॉपर आले होते ! त्यांच्यासमोर करिअरचे सारे पर्याय खुले होते. एम. एस. साठी सर्व खर्चासह शिक्षणाची एक ऑफर होती. अमेरिकेत नोकरीच्या ऑफर तर होत्याच पण भारतातही वार्षिक १४-१५ लाखांच्या अनेक ऑफर त्यांच्यासमोर उभ्या होत्या. त्यांनी हे सारे नाकारले. अमेरिकेत जायचे नाही आणि नोकरीही करायची नाही, हे त्यांचे विचार पक्के होते. त्यांचे अनेक वर्गमित्र भारतातच होते. त्यांना अमेरिकेत जाण्याची संधी मिळाली नव्हती. अनेक जण तर चांगल्या कामांच्या शोधात होते. या सर्वांना पाहून त्यांनी ठरवले, इथेच राहायचे आणि या सर्वांच्या सोबत काही तरी करायचे. हा निर्णय सोपा नव्हता, पण त्यांच्या वडिलांनी विश्वास दाखविला आणि निर्णय पक्का झाला.

त्यांचे वडील राजेशकुमार बन्सल यांनी आपले स्वतःचे आयुष्य अतिशय हिमतीने घडविले. राहुल आणि राजेशकुमार या पिता पुत्रांचे संबंध अतिशय मैत्रीपूर्ण. राहुल आपल्या मनातील सारे

काही आपल्या पित्याजवळ व्यक्त करीत आणि त्यांचा सल्ला मागत. त्यांचे वडीलही वडिलकीच्या सल्ल्याऐवजी त्यांच्या पातळीवर जाऊन विचार करीत आणि राहुल यांच्या निर्णयाचा आदर करीत त्यांना पाठिंबा देत. दरमहा लाखभर रुपयांपेक्षा अधिक पगाराची नोकरी नाकारतानाही राहुल यांनी राजेशकुमार यांच्याशी चर्चा केली. या पिता पुत्रांत चर्चा झाली, ती 'या लाखभराच्या नोकरीची आपल्याला खरेच गरज आहे का', या विषयावर. पैशासाठी मन मारावे अशी त्यांची परिस्थिती कधीही नव्हती. त्यांनी मनाचा कौल मानला आणि सारे दरवाजे बंद करून व्यवसायात उतरण्याचे ठरविले. पण आता पेच असा होता, की 'सीओईपी'चे विद्यावेतन आणि 'टिब्को'चा पगार बंद होणार होता. 'डेव्हिल्स वर्कशॉप' वेबसाईटला लाखो हिट्स मिळत असल्यामुळे 'गुगल'कडून येणाऱ्या मानधनात वाढ झाली होती पण दरमहा पाच-सहा हजाराची रक्कम पुण्यात वास्तव्यासाठी पुरणे अवघड होते. तसे पाहता राहूल यांची 'लाईफस्टाईल' अतिशय साधी होती आणि सध्याही आहे. कार वगैरेची गरज त्यांना कधीही मानली नाही. राहणेही फार 'हायफाय' नव्हते. त्यामुळे ८-१० हजारात पुण्याच्या कोरेगाव पार्कसारख्या भागात राहूनही खर्च भागत असे.

अखेर निर्णय झाला आणि जून २००८ पासून स्वतःसाठी काम करण्यास त्यांनी सुरवात केली. महिनाभरातच त्यांनी व्यवसायात स्थैर्य मिळविले. सप्टेंबरमध्ये तर कामांचा वेग प्रचंड वाढला आणि ऑक्टोबरमध्ये कंपनीच्या रजिस्ट्रेशनसाठी अर्ज करण्यात आला. कंपनीचे नाव ठरले - 'आरटीकॅम्प' अर्थात 'राऊंड टेबल कॅम्प'. इथे प्रत्येक जण समान आहे. राहूल यांच्यापासून प्रत्येकाची आसनव्यवस्था आणि खुर्च्याही एकसारख्याच आहेत. आपण सारे एकसमान आहोत ही राहूल यांच्या मनातील धारणा पक्की आहे.

ऑक्टोबर २००८ मध्ये त्यांनी कामाला प्रत्यक्षात सुरवात केली तेव्हा त्यांच्यासोबत विवेक जैन होते. याच काळात त्यांनी कंपनी रजिस्ट्रेशनसाठी अर्ज केला. रजिस्ट्रेशनसाठी भरपूर अडचणी येत होत्या. पुढचे चित्र अजूनही स्पष्ट होत नव्हते. त्यामुळे जानेवारी २००९ मध्ये त्यांनी विवेक जैन यांना तात्पुरती दुसरी नोकरी पाहण्यास सांगितले. बऱ्याच प्रयत्नांती, त्यांचे बालमित्र असणारे 'सीए' समीर पाटील यांच्या प्रयत्नांमुळे अखेर १२ मार्च २००९ रोजी कंपनी रजिस्टर झाली आणि त्याच रात्री राहुल यांनी सर्व मित्रपरिवारात आपल्या नव्या कंपनीच्या शुभारंभाचा ई-मेल पाठविला. त्याला पहिला प्रतिसाद मिळाला तो राधाकृष्णन मुदलियार यांचा. १३ मार्च २००९ रोजी सकाळीच त्यांचा फोन आला आणि त्यांनी कंपनीत सहभागी होण्याची इच्छा प्रदर्शित केली. ते राहुल यांचे जुने रूम पार्टनर! 'आरटीकॅम्प'चे ते पहिले सदस्य बनले. काही दिवसांतच त्यांनी संतोष कांबळे यांनाही कंपनीत आणले. मे - जून २००९ पर्यंत प्रगतीचा आलेख वाढत होता. याच काळात राहुल यांनी विवेक जैन यांना परत बोलावून घेतले. त्यांच्या सोबतच आशीष सिंहही येऊन दाखल झाले. जूनच्या अखेरच्या आठवड्यात ऑफिससाठी नवी जागा निश्चित झाली. ९ जुलैला कपिल गोंगे कंपनीत सहभागी झाले. विशेष म्हणजे कपिल त्यांच्या चालू नोकरीतील प्रमोशनचे पेढे घेऊन आले होते. हे सर्व मित्र एकत्र येत आहेत हे पासून त्यांनी २५-३० हजाराची नोकरी सोडली आणि १० हजारांवर 'आरटीकॅम्प' जॉईन केला ! पुढे मित्रांचे जाळे वाढत गेले. एकंदर ६ जणांच्या उपस्थितीत २५ ऑगस्ट २००९ रोजी नव्या ऑफिसमध्ये प्रवेश करून कामाला सुरवात झाली. आधी कोरेगाव पार्कच्या आपल्या

वन बेडरुमच्या फ्लॅटमध्येच राहुल यांनी ऑफिस थाटले होते. आता संख्या वाढल्यामुळे ते या नव्या ठिकाणी शिफ्ट झाले आहे. साधारण दोन वर्षांच्या वाटचालीनंतर १२ मार्च २०११ रोजी या 'कॅम्प'मध्ये साधारण ३० हून अधिक जण कार्यरत आहेत. या सर्वांमधील एक समान धागा म्हणजे हे सारे जण पुणे विद्यापीठाचे इंजिनिअर आहेत !

काम भरपूर वाढले, त्यामुळे आठ नवीन सहकारी घेण्याचे राहूल यांनी ठरविले. साधारण एप्रिल २०११ पासून ते आपली कंपनी दोन शिफ्टमध्ये चालवीत आहेत. या सर्व सहकाऱ्यांचे दुपारचे भोजन कंपनीतच असते. किचनमध्ये स्वयंपाक तयार असतो, सर्वांनी आपापल्या वेळेनुसार येऊन जेवण करायचे असा इथला प्रघात. कोरेगाव पार्कसारख्या भागात दररोज बाहेर जेवण घ्यायचे, तर इथल्या पगारात परवडत नसे. आपल्या सहकाऱ्यांची ही गैरसोय राहुल यांच्या लक्षात आली. त्यातून कंपनीतर्फेच सर्वांचे भोजन देण्याची करण्याची कल्पना समोर आली. 'सहनाववतु सहनौभुनक्त ु'ची भारतीय संस्कृतीतील संकल्पना इथे प्रत्यक्षात उतरली. सर्व जण एकसमान आहेत हा मंत्र देत असतानाच सहकाऱ्यांचे परस्पर 'शेअरिंग' वाढले. बाहेर जाऊन येण्याचा वेळ वाचला. जेवतानाच्या गप्पांमध्ये आपापल्या अडचणींचीही चर्चा होऊ लागली आणि परस्पर समन्वयातून मार्गही निघत गेले. या साऱ्याचा फायदा अखेर कंपनीलाच झाला. हा फायदा पैशात मोजता येणारा नाही, म्हणूनच कंपनीतर्फे देण्यात येणाऱ्या या भोजनाचे पैसे कोणाच्याही पगारातून कापले जात नाहीत. जेवण बाहेरून मागविले जाते. ही व्यवस्था कंपनीच्या निधीतून केली जाते !

इथे नेमके काम काय चालते? त्याची मुळेही 'डेव्हिल्स वर्कशॉप'मध्ये रुजलेली आहेत. इंजिनिअरिंगच्या शेवटच्या वर्षात शिकताना राहुल यांनी ही वेबसाईट बनविलेली होती. त्या साठी त्यांनी 'वर्ड प्रेस' हा प्लॅटफॉर्म वापरला होता. 'पीएचपी' या प्रोग्रामिंग लॅग्वेजमध्ये हे काम चालते. या आधारावर वेबसाईट बनविल्या जातात. 'वर्ड प्रेस' ही राहुल यांची स्पेशालिटी. या विषयात आणि 'पीएचपी' या लॅग्वेजमध्ये ते 'मास्टर' आहेत. या प्लॅटफॉर्मचा उपयोग आधी फारसा कोणी केला नव्हता. तो राहुल यांनी केला. आपण जो व्यवसाय करतो, त्यावर आपली मास्टरी हवी. त्यामुळे सहकाऱ्यांच्या मनात - आपला कॅप्टन आपल्याला कोणत्याही समस्येतून बाहेर काढेल - हा आत्मविश्वास निर्माण होतो, असे राहुल म्हणतात. सध्या कंपनीकडे ५०० हून अधिक क्लायंट आहेत. त्यातील ६० ते ७० टक्के क्लायंट अमेरिका, युरोप आणि ऑस्ट्रेलियातील आहेत. भारतातील क्लायंट मात्र अतिशय कमी आहेत.

तशा अर्थाने पाहिले तर राहुल यांनी केलेला आजवरचा हा प्रवास जेमतेम तीन वर्षांचा आहे. पण या प्रवासाला वेळेच्या मर्यादेत मोजणे योग्य ठरणार नाही. या काळात त्यांनी घेतलेले निर्णय आणि त्यांच्या अंमलबजावणीनंतर हाती आलेले निष्कर्ष यांची तुलना करता ते निर्णय योग्यच ठरल्याची पावती मिळते. ते म्हणतात, ''माइंड कंट्रोल महत्वाचा. १२-१५ लाखांची नोकरीची ऑफर नाकारताना एकटे वडील सोडले तर प्रत्येक जण विरोधात होता. माझ्या वयापेक्षा जास्त अनुभव असणारी माणसे माझ्यावर टीका करीत होती. पण माझा निर्धार पक्का होता आणि वडिलांनी धीर दिला. तसे पाहिले तर माझ्या वडिलांचे शिक्षण कमी आहे पण एखाद्या डॉक्टरेटलाही लाजवेल एवढी वैचारिक परिपक्वता त्यांच्यात आहे. परिस्थितीचे आकलन त्यांना खूप लवकर होते. त्यांनी माझ्यावर

विश्वास टाकला. त्यांचे एकच म्हणणे होते - तुला जे पटतं त्या साठी उभं राहायचं धाडस तुझ्यात आहे, हे महत्वाचे आहे. हा विश्वास खूप महत्वाचा आहे.''

आपल्या आयुष्याचे ध्येय पैसा कमावणे हे असू शकत नाही, असे ते प्रामाणिकपणे सांगतात. विद्यार्थ्यांनी आपला करिअर प्लॅन ठरविला पाहिजे. हा करिअर प्लॅन यशस्वी करण्याच्या मार्गात पैसा हे साधन असू शकते, साध्य नव्हे असे ते आग्रहाने सांगतात. ते म्हणतात, ''आयुष्यात काही महत्वाचे काम करण्याचे लक्ष्य ठेवा. हे लक्ष्य साध्य करण्यासाठी पूर्ण ताकदीनिशी प्रयत्न करा. हे लक्ष्य पूर्ण केले की तुम्हाला पुरेसा ठरेल एवढा पैसा निश्चितच मिळेल. पैशामागे धावू नका. तो आपोआपच तुमच्याकडे येईल.''

वयाची तिशीही अजून न गाठलेल्या, अद्यापही अविवाहित असलेल्या तरुणाच्या तोंडून प्रकट होणारे हे तत्वज्ञान खरोखरच थक्क करणारे आहे...!



श्री. राहुल बन्सल

आरटीकॅम्प, जी-लिन्ड बिल्डिंग, पहिला मजला, पिझ्झा हटसमोर, कोरेगाव पार्क, पुणे.



३६

‘टेम्पो ट्रॅक्स’, ‘मिनिडोर’चा जनक

विनय मोहनलाल मुंदडा

‘रिसर्च अँड डेव्हलपमेंट’ अर्थात ‘आर अँड डी’ हा शब्द आजकाल प्रत्येक उद्योगात अतिशय महत्वाचा झाला आहे. कंपनीच्या प्रगतीच्या नव्या दिशा शोधणारा हा विभाग एकेकाळी फारसा महत्वाचा नव्हता ! त्या काळात विनय मुंदडा यांनी ‘बजाज टेम्पो’च्या उद्योगजगतात प्रवेश केला.

एखाद्या मोठ्या उद्योगातील मोलाचे योगदान स्वतः उद्योजक बनण्याएवढेच मोलाचे असते, हा संदेश देणाऱ्या विनय मुंदडा यांचा हा परिचय...

‘टेम्पो ट्रॅक्स’चे ट्रायल मॉडेल सर्वप्रथम कोणत्या रस्त्यावर धावले, ते माहिती आहे? हा मार्ग होता औरंगाबाद - जालना. साधारण १९८४-८५ या काळात हा रस्ता अतिशय खराब होता. भरपूर खाचखळगे, अनेक ठिकाणी उखडलेला. अशा मार्गावर ही गाडी प्रवासी वाहतुकीच्या चाचणीसाठी सर्वात प्रथम रस्त्यावर आणली गेली. तेव्हा ड्रायव्हर्सना सूचना होत्या - भरपूर पॅसेंजर भरा. कितीही खड्ड्यांतून चालवा. नेहमी जशी चालविता तशी किंवा त्यापेक्षाही कठोरपणे चालवा. त्यातूनच या मॉडेलचा कस लागेल. अशाच चाचण्या देशात आणखी दोन ठिकाणी चालू होत्या. सर्व चाचण्या वर्षभरात संपल्या. त्यांच्या निष्कर्षावरून काही बदल करण्यात आले आणि १९८६ ला ‘टेम्पो ट्रॅक्स’ खुल्या बाजारात विक्रीसाठी डौलाने दाखल झाली. प्रारंभी साऱ्या प्रवासी वाहतुकीमध्ये आणि अलीकडे विशेषत्वाने ग्रामीण भागातील प्रवासी वाहतुकीत हे मॉडेल प्रारंभापासूनच आघाडीवर आहे. हे आघाडीचे मॉडेल विकसित करणाऱ्या तंत्रज्ञाचे नाव - श्री. विनय मोहनलाल मुंदडा. गाव - जालना !



होय, ‘फोर्स’ या ब्रँडनेमने प्रसिद्ध असलेल्या ‘बजाज टेम्पो / फोर्स मोटर्स’च्या जवळजवळ सर्व प्रवासी वाहनांचे डिझाईन विनय मुंदडा यांच्या नेतृत्व आणि मार्गदर्शनाखाली बनवलेले आहे. १९७३ पासून या कंपनीच्या सेवेत असणाऱ्या श्री.

मुंदडा यांचे हे योगदान जालना जिल्ह्यासाठी अत्यंत अभिमानास्पद ठरावे. कारण ते मूळचे जालन्याचे. जालन्यात बडी सडक नावाने ओळखल्या जाणाऱ्या राजेंद्र प्रसाद मार्गावरील धर्मशाळेसमोर असलेल्या घरात ५ जुलै १९४८ रोजी त्यांचा जन्म झाला. त्या वेळी घरची परिस्थिती जेमतेमच होती. घरचे किराणा - आडत दुकान होते. आजोबांचे त्या व्यवसायात लक्ष असे. पण व्यवसायात न येता चांगले शिक्षण घ्या आणि काहीतरी वेगळे करा, असा त्यांच्या घरचा आग्रह होता. जालन्याच्या राष्ट्रीय हिंदी विद्यालयातून मॅट्रिक झाल्यानंतर त्या वेळच्या पीयूसी - पीपीसी (आताची ११वी १२वी) अभ्यासक्रम पूर्ण करून त्यांना औरंगाबादच्या शासकीय अभियांत्रिकी महाविद्यालयात प्रवेश मिळाला. १९६७ मध्ये ते इंजिनिअर झाले तेव्हा त्यांच्या अख्ख्या कुटुंबातील ते पहिले पदवीधर ठरले!

ते इंजिनिअर होऊन बाहेर पडले नेमका तो काळ मंदीचा होता. १९६७ च्या सप्टेंबरमध्ये त्यांनी हैदराबाद गाठले आणि तिथल्या एका कंपनीत दरमहा ४०१ रुपयांवर नोकरी सुरू केली. या काळात विविध ठिकाणी नोकरीसाठी आणि उच्च शिक्षणासाठी अर्ज पाठविण्याचा त्यांचा क्रम सुरूच होता. साधारण सहा महिन्यांनंतर - जुलै १९६८ मध्ये - इंग्लंडमधील लीव्हरपूल विद्यापीठाचे एक पत्र त्यांना मिळाले. त्यांनी श्री. मुंदडा यांना एम.ई. साठी स्कॉलरशिप देऊ केली होती. ही स्कॉलरशिप शिक्षण आणि वास्तव्यासाठीची होती. प्रवास आणि भोजनाचा खर्च स्वतःलाच करावा लागणार होता. मंदीच्या त्या काळात स्वतःची गुणवत्ता वाढविण्याची ही संधी स्वीकारण्याचा निर्णय त्यांनी घेतला आणि इंग्लंड गाठले. प्रवेशाला उशीर झालेला होता. जेमतेम दीड वर्षांतच संपूर्ण अभ्यास भरून काढून त्यांनी 'एम.ई'ची पदवी मिळविली आणि भारतात परतण्याचा निर्णय घेतला. लीव्हरपूलच्या वास्तव्यादरम्यान त्यांना अमेरिकेतच वास्तव्यास असलेले त्यांचे चुलतसासरे (कै.) सत्यनारायणजी सोमाणी यांचा त्या वेळी आधार आणि मार्गदर्शन मिळाले. (हिंगोलीतील तुळसाबाई सोमाणी शिक्षण संस्था त्यांनीच उभी केलेली आहे. श्री. मुंदडा या संस्थेचे विश्वस्त आहेत.)

यादरम्यान, इंग्लंडमध्ये शिक्षण घेता घेताच त्यांनी तिथल्या 'ग्रीव्हज्' नावाच्या कंपनीत कामही मिळविले होते. त्या कमाईतून त्यांचा इंग्लंडमधील खर्च चालत असे. अर्थात ही कमाई जेमतेमच होती. त्यामुळे भारतात परतले तेव्हा त्यांचे हात मोकळेच होते. फक्त एकच बाब चांगली होती, ती म्हणजे पुण्यात त्या कंपनीची एक शाखा होती. तेथे त्यांना 'डेव्हलपमेंट इंजिनिअर'ची नोकरी मिळाली. एक वर्षभरातील इंग्लंडमधील उच्च शिक्षणाचा परिणाम म्हणून हैदराबादच्या नोकरीपेक्षा त्यांना पगारवाढ मिळाली - १०० रुपयांची ! 'ग्रीव्हज'मधील ५०१ रुपयांच्या वेतनावर त्यांच्या पुण्यातील वास्तव्यास सुरवात झाली होती. इंग्लंडमध्ये जाण्याआधीच त्यांचा विवाह हिंगोलीच्या बन्सीलालजी सोमाणी यांच्या कुटुंबातील रजनी यांच्याशी झाला होता. त्या सुद्धा त्यांच्या कुटुंबातील पहिल्या पदवीधर. त्यांचे शिक्षण होते बी. एस्सी. बी. एड. श्री. मुंदडा यांच्या एकट्याच्या पगारात भागत नव्हते म्हणून त्यांनीही नोकरी करण्याचा निर्णय घेतला आणि त्या शिक्षिका म्हणून नोकरी करू लागल्या. त्यावेळी आर्थिक अडचण खूपच होती. वडिलांचे निधन झाल्यामुळे २ भाऊ आणि २ बहिणींची जबाबदारीही त्यांच्यावरच आली होती. त्यांचे काका (कै.) किरणचंदजी मुंदडा यांच्या साहाय्याने ही जबाबदारी धीरोदात्तपणे सांभाळत श्री. मुंदडा यांची वाटचाल सुरू होती.

'ग्रीव्हज'मध्ये काम करीत असतानाच त्यांचे वेगवेगळे प्रयोग सुरू असायचे. त्याच काळात

काहीतरी व्यवसाय सुरू करण्याचीही त्यांची धडपड सुरू होती. अगदी पिठाच्या गिरणीपर्यंतचाही विचार करून झाला होता. पण याच काळात 'बजाज टेम्पो'चे श्री. एच. के. फिरोदिया यांच्याशी त्यांचा संपर्क आला आणि त्यांच्या परीसस्पर्शाने श्री. मुंदडा यांचे आयुष्यच बदलून गेले. १९७३ मध्ये त्यांनी 'बजाज टेम्पो'त प्रवेश केला. ते रुजू झाले, तेव्हा 'आर अँड डी' विभागातील ती पहिली नियुक्ती होती. २००७ मध्ये या कंपनीतून ते निवृत्त झाले तेव्हा त्यांच्या हाताखाली ४०० इंजिनिअर्सचा स्टाफ होता. या ३५ वर्षांत या विभागाचा आणि कंपनीचाही चेहरामोहरा बदलून गेला.

श्री. एच. के. फिरोदिया यांनी आपल्याला 'फ्री हँड' दिला, त्यामुळेच आपण काही करून दाखवू शकलो, हे श्री. मुंदडा आजही विनम्रपणे सांगतात. १९७३ मध्ये ते रुजू झाले आणि वर्षभरात त्यांच्यावर पहिली जबाबदारी सोपविण्यात आली, ती ॲम्बॅसिडर कारचे पेट्रोल इंजिन बदलून डिझेल इंजिन बसविण्याची. आजच्या काळात पेट्रोल किंवा डिझेल वाहनाला 'गॅस किट' बसविण्यासारखाच तो प्रकार होता. त्याचे कारणही खूप महत्वाचे होते. सन १९७३ मध्ये पेट्रोल १ रुपया ५५ पैसे प्रतिलिटर दराने विकले जात होते. डिझेलचा दर होता ५५ पैसे प्रति लिटर. सन १९७४ मध्ये अरब देशांत 'ओपेक'ची (तेल उत्पादन करणाऱ्या देशांची संघटना) स्थापना झाली आणि जागतिक बाजारपेठेत कच्च्या तेलांचे भाव वाढले. त्यामुळे भारतात पेट्रोलचा दर दुपटीपेक्षा अधिक वाढून ३ रुपये ७१ पैशांवर गेला. डिझेलही ८० पैसे प्रति लिटरवर पोहोचले. ही दरवाढ 'प्रचंड' होती. वाहन उद्योगात त्यामुळे मोठीच तणावाची स्थिती निर्माण झाली. त्या काळी सर्व चारचाकी खासगी वाहने पेट्रोलवरच धावत. तेव्हा कार अथवा जीप या वाहनांचे मार्केट चांगले होते. भारतातील परिस्थितीनुसार आता डिझेल वापर सोयीचा ठरणार होता. श्री. मुंदडा यांच्या नेतृत्वाखाली ॲम्बॅसिडर कारला डिझेल इंजिन बसविण्याचा प्रयत्न सुरू झाला आणि त्याला यश आले. या नंतर कंपनीने डिझेल इंजिन बनविण्याचा सपाटा लावला. कंपनी दरमहा ५०० इंजिन बाजारात आणत असे. अल्पावधीतच जिकडेतिकडे डिझेल इंजिन बसविण्याच्या मार्केटला तेजी आली. विनोदाने असे म्हटले जाते, की अख्खी कार विकून 'हिंन्दुस्थान मोटर्स'ने जेवढा नफा कमावला नसेल, तेवढा नफा 'बजाज टेम्पो'ने डिझेल इंजिन बसवून मिळविला. हाच प्रयोग त्यानंतर तीन चाकी टेम्पोत करण्यात आला. ग्रीव्हज आणि इटलीतील लोम्बार्डिनी कंपनी त्यांचे इंजिन बनवून देई. यासाठीच औरंगाबादेत 'ग्रीव्हज - लोम्बार्डिनी' कंपनी सुरू झाली होती. कार, रिक्षा, जीप या साऱ्यांच्या इंजिनांमध्ये पेट्रोलऐवजी डिझेल इंजिन बसविण्याची ही मोहीम साधारण ६ ते ७ वर्षे सुरू होती. श्री. मुंदडा यांचा तीन चाकी रिक्षातील डिझेल इंजिन बसविण्याचा प्रयोग यशस्वी झाल्यानंतर तीनचाकी डिझेल वाहनांच्या निर्मितीचे पर्व सुरू झाले.

त्या नंतर श्री. फिरोदिया यांनी श्री. मुंदडा यांच्यावर जबाबदारी टाकली, ती नवी जीप डिझाईन करण्याची. तोवर भारतात तयार होणाऱ्या आणि विकल्या जाणाऱ्या जीप अमेरिकी डिझाईनच्या असत. कमी आसनक्षमता हा त्यातील एक महत्वाचा भाग होताच पण या जीपमधील प्रवास पुरेसा आरामदायीही नव्हता. भारतीय रस्त्यांवर उत्तम कामगिरी बजावण्याची क्षमता असलेले वाहन विकसित करणे हे मोठेच आव्हान होते. ते श्री. मुंदडा यांनी समर्थपणे पेलले आणि १९८६ मध्ये 'टेम्पो ट्रॅक्स' रस्त्यावर उतरली. ही गाडी प्रवाशांना इतकी आवडली, की सुमारे दशकभर या गाडीने अक्षरशः 'राज्य' केले. साधारण १९९९ मध्ये त्यांनी 'क्रूझर' डिझाईन करून रस्त्यावर आणली.

या १३ आसनी वाहनाने तर ग्रामीण वाहतुकीत क्रांतीच केली आणि असंख्य बेरोजगारांना रोजगार मिळवून दिला.

विशेषत्वाने ग्रामीण आणि अर्धनागरी भागातील नागरिकांसाठी प्रवासी वाहनांची निर्मिती हे 'बजाज टेम्पो'चे उद्दिष्ट राहिले. त्यानुसार जीप, मिनिडोर, मेटॅडोर, ट्रॅक्टर अशा वाहनांची विकासप्रक्रिया श्री. मुंदडा यांनी पार पाडली. या प्रवासात सन २००२ मध्ये त्यांनी विकसित केलेल्या 'मिनी फोर' या वाहनाबद्दल त्यांना विशेष अभिमान आहे. मध्यम क्षमतेच्या वाहतुकीसाठी त्यांनी विकसित केलेले हे चार चाकी मॉडेल त्या वेळी दिल्लीच्या 'एक्स्पो'मध्ये ठेवण्यात आले होते. या प्रदर्शनाला रतन टाटा यांनी भेट दिली होती. या वाहनाजवळ ते जवळजवळ अर्धा तास रेंगाळले. त्यांनी बारकाईने निरीक्षण केले. आपल्या इंजिनिअर्सनाही त्यांनी बोलावून घेतले आणि अल्पावधीतच त्यांची याच पद्धतीची 'टाटा एस' ही गाडी बाजारपेठेत आली. 'फोर्स मोटर्स'ने हे मॉडेल उशिराने बाजारपेठेत आणले !

पूर्वी भारतात वाहन उद्योगांत लायसन्स राज होते. त्यामुळे उत्पादन वाढविण्यावर मर्यादा येत. परदेशी तंत्रज्ञान सहकार्य घेता येत नसे. त्या काळात सोयीस्कर प्रवासी वाहनांच्या निर्मितीत 'बजाज टेम्पो', 'टाटा मोटर्स' आणि 'महिन्द्रा अँड महिन्द्रा' या तीनच कंपन्या कार्यरत होत्या. मुक्त अर्थव्यवस्थेमुळे १९९१ पासून परदेशी गुंतवणुकीचे वारे वाहू लागले. पण 'स्थानिक माणसांसाठी स्थानिक तंत्रज्ञान' या तत्वावर श्री. मुंदडा ठाम होते. 'बजाज टेम्पो'मध्ये त्यांनी सुमारे चाळीस वर्षांच्या कार्यकाळात सात प्रमुख सेक्टरवर काम केले. १) ॲम्बॅसिडर कार आणि महिंद्रा जीपवर डिझेल इंजिन बसविण्याचा प्रयोग, २) थ्री व्हीलर वाहनांना डिझेल इंजिन बसविण्याचा प्रयोग, ३) मेटॅडोर रेंजमध्ये नवनवी मॉडेल्स आणणे, ४) टेम्पो ट्रॅक्सची निर्मिती, ५) मर्सिडिझच्या 'ट्रॅव्हलर' गाडीच्या मिळालेल्या तंत्रज्ञानाचा उपयोग करून इतर मॉडेल्सची निर्मिती, ६) मिनीडोर - थ्री व्हीलर डिझेल रिक्षाची निर्मिती आणि ७) ट्रॅक्टरची निर्मिती. याच दरम्यान प्रदूषणविषयक बंधनांमुळे त्यांना आपल्याकडील इंजिनांमध्ये खूप मोठ्या प्रमाणावर बदल करावे लागले. ते त्यांनी यशस्वीपणे केले.

या प्रवासादरम्यान त्यांनी १९९९ ते २००१ ही तीन वर्षे 'बजाज टेम्पो'मधून सुटी घेतली होती. ही तीन वर्षे ते इंडोनेशियात जकार्ता येथे होते. तेथील एका वाहन उद्योगाला आताच्या 'व्होल्वो' वाहनांप्रमाणे असलेले 'हेवी कमर्शियल व्हेईकल' त्यांनी विकसित करून दिले. त्याचे उत्पादन सुरू होईपर्यंत ते तेथेच राहिले. तेथून परतल्यानंतर त्यांनी आपली जुनीच नोकरी परत सुरू केली. निवृत्त होईपर्यंत ते याच कंपनीत राहिले. निवृत्तीनंतरही त्यांनी आपल्या इंजिनिअरिंगमधील ज्ञानाचा वापर करून 'लाईट व्हेईकल्स'च्या सस्पेन्शनमध्ये काही नवे प्रयोग केले आहेत. त्यांचा वापर आता सुरू झाला आहे.

रक्ताच्या कणाकणात 'मेकॅनिकल इंजिनिअरिंग' असलेले श्री. मुंदडा आता स्वतःला नव्या पिढीच्या प्रशिक्षणात झोकून देत आहेत. विविध इंजिनिअरिंग कॉलेजमध्ये जाऊन ते विद्यार्थ्यांना इंजिनिअरिंगबरोबरच करिअरविषयीही मार्गदर्शन करतात. महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यांच्या 'यंत्रगुणांना' वाव देण्यासाठी आयोजित करण्यात येणाऱ्या 'बाहा' आणि 'सुप्रा' या राष्ट्रीय पातळीवरील वाहन निर्मिती स्पर्धेचे ते मुख्य तांत्रिक सल्लागार आणि मुख्य परीक्षक आहेत. याशिवाय देशभरात विविध महाविद्यालयांमध्ये चालणाऱ्या अभिनव उपक्रमांमध्ये ते मार्गदर्शन करीत असतात.

आपले आजोबा श्री. लक्ष्मीनारायणजी मुंदडा यांच्यामुळेच आपण इंजिनिअर बनू शकलो, अशी कृतज्ञ आठवण ते सांगतात. 'बजाज टेम्पो'मध्ये श्री. एच. के. फिरोदिया यांचे मार्गदर्शन आणि त्यांचा विश्वास आणि त्यानंतर श्री. अभय फिरोदिया यांचे प्रोत्साहन यामुळेच या उद्योगात आपण भारतासाठी काही योगदान देऊ शकलो, हे ते कृतज्ञपणे व्यक्त करतात. जालन्यातील सर्व प्रकारच्या मर्यादांमुळेच आपण बाहेर पडलो आणि त्यातूनच नव्या दिशा शोधण्याची प्रेरणा मिळाल्याचे सांगताना ते म्हणतात, 'नव्या दिशा शोधत असतानाही आपल्या निष्ठा आणि जीवनमूल्यांची जपणूक आपण केली पाहिजे. आयुष्य समाधानकारकपणे जगण्यापुरता पैसा पुरेसा असतो. जास्त पैसा आला तर पुढची पिढी बिघडण्याची शक्यता जास्त असते. त्यामुळे पैशाच्या मागे न धावता मनाच्या समाधानाचा शोध घेतला पाहिजे.'

नव्या पिढीसाठी ते काही 'टिप्स' देतात. ते सांगतात, स्वतःला इतरांपेक्षा अजिबात कमी लेखू नका. १) विनम्रता, २) मूलभूत मुद्द्यांविषयीची स्पष्टता, ३) कठोर मेहनत आणि नियमितपणा, ४) ज्ञानलालसा, ५) स्वतःवर विश्वास, ६) बांधिलकी व आस्था आणि ७) एकजुटीने काम करण्याचा विश्वास या गुणांनी तुम्ही आपली योग्यता सिद्ध करू शकता. प्रत्येकाला एक गुरू किंवा मार्गदर्शक हवाच, असा त्यांचा आग्रह असतो. अशा व्यक्तीशिवायही आपण आयुष्यात बरेच काही साध्य करू शकतो, पण त्यासाठी अकारण अधिक शक्ती खर्च करावी लागते. असा गुरू किंवा मार्गदर्शक मिळाला तर त्यांच्या आशीर्वादाने तेवढ्याच वेळात आपण खूप काही मिळवू शकतो, असे ते सांगतात. चुका आणि अपयशामुळे खचून जाऊ नका, तर त्यांनाच आपल्या यशस्वी वाटचालीची पहिली पायरी बनवा हा गुरुमंत्र मात्र ते प्रत्येकाला देतात. याच सूत्रांतून आपण यशस्वी झालो, त्यामुळे हा यशाचा मंत्र सिद्ध झालेला आहे, असे ते आवर्जून सांगतात.

अशा प्रकारे वाहनउद्योगात विविधांगी आघाड्यांवर महत्वपूर्ण कामगिरी बजावणाऱ्या श्री. मुंदडा यांना 'एसएई (इंडिया)' तर्फे 'ऑटोमोबाईल इंजिनिअर ऑफ द इअर १९९३' या पुरस्काराने सन्मानित करण्यात आले. आपल्या प्रचंड व्यापाच्या नोकरीत कार्यरत असतानाही त्यांची ज्ञानलालसा जागृत होती. 'डीबीएम', 'एआयसीडब्लूए' या पदव्या त्यांनी कार्यरत असताना मिळविल्या. याशिवाय जागतिक पातळ्यांवरील अनेक परिषदांमध्ये त्यांनी आपले अभ्यासपूर्ण शोधनिबंधही सादर केले. आज सन २०११ मध्ये वयाच्या ६३ व्या वर्षीही एखाद्या २५ - ३० वर्षीय तरुणाच्या तडफेने कार्यरत असलेल्या श्री. विनय मुंदडा यांना पाहून वय आणि कार्यक्षमता यांच्याशी संबंधित सर्व गृहीतके गळून पडतात आणि त्यांच्या सक्रियतेसमोर आपण नतमस्तक होतो.

■■

श्री. विनयकुमार मुंदडा, आकुर्डी, पुणे.

■■

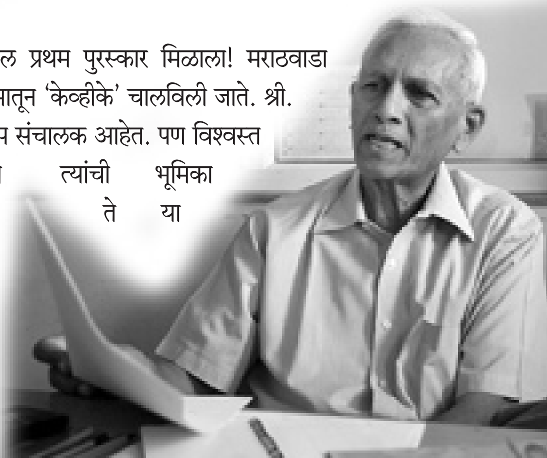
३७

मातीत रमलेला माणूस

विजयअण्णा संपतराव बोराडे

जालन्याचे कृषि विज्ञान केंद्र म्हणजे विजयअण्णा बोराडे यांच्या अनेक स्वप्नांपैकी एका स्वप्नाची पूर्तता. विजयअण्णांची आजवरची वाटचाल पाहिली तर असे वाटते, की हा माणूस याच कामासाठी जन्माला आला आहे. मागची साधारणपणे तीन दशके मृदसंधारण आणि जलव्यवस्थापनात रमलेल्या, सतत शेतीच्या विकासाचा विचार करणाऱ्या विजयअण्णांची आजवरची वाटचाल 'मातीत रमलेला माणूस' अशीच वर्णावी लागेल. या माणसाबद्दल...

जालन्याच्या कृषिविज्ञान केंद्राला सन २००६ चा उत्कृष्ट कामासाठीचा राष्ट्रीय पुरस्कार मिळाला. केवळ सर्वसाधारण कामगिरी लक्षात घेऊन हा पुरस्कार जाहीर झालेला नव्हता, तर एक विशिष्ट कार्यक्रम ठरवून त्याची अंमलबजावणी परिणामकारकपणे करणाऱ्या संस्थांमधून 'केव्हीके'ला राष्ट्रीय पातळीवरील तज्ज्ञ समितीकडून निवडण्यात आले होते ! सर्वांसाठीच ही मोठी आनंदाची बाब होती. या निवडीचे तीन निकष होते. १) जलसंधारण, २) कृषिविज्ञान मंडळ आणि ३) एकात्मिक कीड व्यवस्थापन. जलसंधारणातील मागील तीन दशकांचा अभिमानास्पद वारसा सांगतानाच कृषिविज्ञान मंडळाच्या माध्यमातून १९९७ पासून 'केव्हीके'ने शेतकऱ्यांच्याच सहभागातून शेतकऱ्यांच्या हितासाठी हे संवाद मंडळ यशस्वीरीत्या चालविलेले आहे. एकात्मिक कीड व्यवस्थापनाद्वारे कपाशीवरील किडीच्या नियंत्रणाबाबत मागील सहा वर्षांत 'केव्हीके'ने केलेले प्रयत्न उल्लेखनीय आहेत. या सर्वांचा परिणाम म्हणून



'केव्हीके'ला राष्ट्रीय पातळीवरील प्रथम पुरस्कार मिळाला! मराठवाडा शेती साहाय्य मंडळाच्या माध्यमातून 'केव्हीके' चालविली जाते. श्री. विजयअण्णा या मंडळाचे प्रकल्प संचालक आहेत. पण विश्वस्त मंडळातील एक सदस्य एवढीच त्यांची भूमिका मर्यादित नाही. खऱ्या अर्थाने ते या मंडळाचे 'संचालन' करतात.

विजयअण्णा तसे मूळचे औरंगाबाद जिल्ह्यातील. पण 'केव्हीके'च्या निमित्ताने दोन दशकांपासून आता ते ही

‘जालनेकर’ झाले आहेत. (आणि १९८२ मध्ये जालना जिल्हा स्वतंत्र होईपर्यंत हा भागसुद्धा तसा औरंगाबाद जिल्ह्यातच येत होता !) ६ मे १९४६ रोजी औरंगाबाद तालुक्यातील पिंपरी राजा येथे त्यांच्या आजोळी त्यांचा जन्म झाला. तसे त्यांचे आई-वडील परभणी जिल्ह्यातील पाटोदा या त्यांच्या मूळ गावी राहत. पण आजोळचा लळा लागला आणि विजयअण्णा आजोबांकडेच रमले. त्यांचे वडील संपतराव बोराडे म्हणजे परभणी जिल्ह्यातील त्या वेळचे ‘किंगमेकर’ आणि आजोबा म्हणजे औरंगाबाद जिल्हा परिषदेचे पहिले अध्यक्ष ‘पद्मश्री’ सखारामपंत पाटील. पिंपरी राजात मॅट्रिकपर्यंतचे शिक्षण घेऊन विजयअण्णा औरंगाबादेत सरस्वती भुवन महाविद्यालयात बी. ए. करण्यासाठी आले आणि १९६६ च्या सुमारास ते आजोबांकडेच परतले. आपण अभ्यासात कधीही हुशार वगैरे नव्हतो, उलट दहावीच्या परीक्षेत राहिलेला गणिताचा विषय उत्तीर्ण होण्यासाठी आपल्याला ऑक्टोबर आणि मार्च अशा दोन्ही वेळेला परीक्षा द्यावी लागल्याचे ते आवर्जून सांगतात. त्यांच्या सांगण्याचा हेतू हा, की अभ्यासात हुशारी असेल तरच आयुष्यात काही करता येते असे नाही, जसे हुशार मुलांचे भविष्य उज्ज्वल असते तसेच तुलनेत कमी हुशारांनाही चांगले भविष्य असू शकते !

त्यांचे वास्तव्य सातत्याने पिंपरी राजा येथेच असल्यामुळे साहजिकच त्यांच्या आजोबांचे संस्कार त्यांच्यावर झाले. त्यांचे आजोबा राजकारणात सक्रिय होते. ते, बाबूकाका जोशी ही मंडळी गावातील सामाजिक वातावरण निरोगी ठेवण्यात अग्रेसर होती. दरवर्षी पाडव्याला ते सर्वांना घरी जाऊन भेटत. त्यात जातिधर्माचा भेद नसे. त्या मुळे ईदला मुस्लिम त्यांच्याकडे येत. सामाजिक सौहार्द हे या गावचे वैशिष्ट्य. विजयअण्णा म्हणतात - या गावात कधी जातीय दंगे घडल्याचे आठवत नाही. गावातील वडीलधारी मंडळी विचारपूर्वक पावले उचलीत आणि गावाला प्रगतिपथावर घेऊन जात. त्या काळी पिंपरी राजा, गोलटगाव आणि अन्वा येथील शेती उर्वरित जिल्ह्याचा विचार करता नेहमीच प्रगत होती. वसंतराव नाईक यांच्या नेतृत्वाखाली १९६० च्या दशकात आलेली हरित क्रांतीची पहिली संधी या गावानेच उचलली. संकरित पिकांचे पहिले प्रयोग येथेच झाले. आलेल्या पहिल्या संकरित पिकाला तेव्हाचे मुख्यमंत्री श्री. वसंतराव नाईक यांनी प्रतिक्विंटल ५०० रुपयांनी दर वाढवून दिला आणि या गावांसाठी ती आर्थिक स्थित्यंतराची नांदी ठरली. तोवर त्यांचे आजोबा औरंगाबाद जिल्हा परिषदेचे पहिले अध्यक्ष बनले होते. तेव्हा जिल्हा परिषदांच्या कामांचा मुख्य झोत शेतीवर असायचा. जिल्हा परिषदेचे कृषी अधिकारी हेच तेव्हा जास्त कार्यरत आणि चर्चेत असत.

शेती आणि सामाजिक सौहार्दाचे अप्रत्यक्ष संस्कार घेत विजयअण्णांची वाटचाल सुरू होती. पदवीनंतर १९६६ च्या सुमारास गावी परतल्यानंतर त्यांनी शेतीत लक्ष घालण्यास सुरवात केली. त्याच काळात ‘सिलिंग’चा कायदा लागू होत होता. आजोबांच्या नावे बरीच जमीन होती. या कायद्यामुळे त्यांनी विजयअण्णांच्या नावे १८ एकर जमीन करून दिली. हे केवळ कागदोपत्री झाले नाही. स्वखर्चाने रजिस्ट्री करून ही जमीन कायमस्वरूपी दिली आणि त्यांना कसायलाही भाग पाडले ! पुंडलिक बाजीराव थाले हे त्यांचे जवळचे नातेवाईक. ते ही आजोबांकडेच राहात. त्यांनाही आजोबांनी १० एकर जमीन दिली. जमीन स्वतंत्रपणे नावावर करून दिली असली, तरी ते आजोबांचेच शेत कसत असत. काही वर्षे वाट पाहून आजोबांनी जबरदस्तीने त्यांना स्वतंत्रपणे शेती करण्यास भाग पाडले आणि ते पूर्णवेळ शेतकरी बनले. आजोबांकडून जमीन स्वीकारण्याच्या त्यांच्या कृतीला

त्यांच्या वडिलांचा मात्र विरोध होता. किंबहुना, विजयअण्णा यांनी आपल्या गावी परतावे, असे त्यांना वाटत होते. पण ते प्रत्यक्षात कधी झाले नाही.

आपल्या गावातील जुन्या पिढीबद्दल बोलताना, त्यांनी केलेल्या अप्रत्यक्ष संस्कारांबद्दल बोलताना अण्णा त्या पूर्वस्मृतीत रंगून जातात. गावात त्या काळातही मतभेद होतेच, पण ते तात्विक मतभेद असायचे पण मूळ भूमिका समन्वयाची असायची. आजोबा बालपणापासूनच त्यांना स्वतःसोबत न्यायचे. ही सुद्धा गावची प्रथाच म्हणायला हवी. यातूनच अप्रत्यक्षपणे संस्कार होत गेले. 'मुलांवर संस्कार करण्याचा उत्तम मार्ग म्हणजे आपल्या वर्तनातून त्यांचे प्रात्यक्षिक घडवा' या सुविचाराचा आविष्कार तेथे होत असे. या संस्कारांत त्यांची जबाबदारीची जाण विकसित होत गेली.

आजोबांच्या निधनानंतर त्यांनी अनिच्छेनेच ग्राम पंचायतीची, विविध कार्यकारी सोसायटीची निवडणूक लढविली. पण या निवडणुकांतही विरोधकांशी समन्वय साधण्यावर त्यांचा भर असे. या निवडणुका बिनविरोध कशा होतील, या साठी त्यांनी मनापासून प्रयत्न केले आणि दरम्यान त्यात ते यशस्वीही ठरले. वास्तविक या काळात ते शेतीत चांगले रमले होते. गावातील सामाजिक उपक्रमांमध्येही त्यांचा सहभाग असे. या स्थितीत त्यांनी या दोन्ही निवडणुका काहीशा अनिच्छेनेच लढविल्या. या पार्श्वभूमीवर १९८० मध्ये येऊ घातलेल्या जिल्हा बँकेच्या निवडणुकीत तेव्हा औरंगाबादचे प्रतिनिधित्व करणारे भीमराव बकाल पाटील यांच्याविरुद्ध बरीच नाराजी होती. त्यांना पराभूत करण्यासाठी विजयअण्णांना निवडणुकीस उभे राहण्याचा आग्रह झाला. ही निवडणूकही त्यांनी अनिच्छेनेच लढविली. या वेळी 'कोणत्याही स्थितीत माघार घेणार नाही' या अटीवर त्यांनी निवडणुकीच्या रिंगणात उतरण्याचे ठरविले. मध्यंतरी तिसऱ्या उमेदवारामुळे दबाव आल्यानंतर त्यांनी आपल्या शब्दाची आठवण करून दिली. ते म्हणतात, 'ही निवडणूक जिंकायचीच हे मी ठरविले होते. त्या साठी मित्रांच्या साहाय्याने स्वतःची यंत्रणा उभी केली. नेते आणि कार्यकर्ते या निवडणुकीत ताकदीने उतरले होते. या वेळी जिल्ह्यात पहिल्यांदाच एका अपंरपरागत पद्धतीचा जन्म झाला. मी अनेक सोसायट्यांच्या अध्यक्षांना चक्क सहलीवर नेले आणि मतदारांनी मला भरघोस मतांनी निवडून दिले.' सन १९८० ते ८५ दरम्यान पाच वर्षे बँकेचे उपाध्यक्ष राहिले, पण त्याच वेळी प्रत्यक्ष काम करताना त्यांच्या अनुभवास हे येत गेले, की हे क्षेत्र आपले नाही. पण तोवर आयुष्यातील उमेदीचे जवळजवळ एक ते दीड दशक यामध्ये गेले होते.

पुढे काय हा प्रश्न आला तेव्हा शेतीचे उत्तर तयार होतेच. पण त्याच वेळी पूर्णवेळ समाजसेवा हा आणखी एक पर्याय त्यांच्यासमोर उपलब्ध होता. याचदरम्यान ते औरंगाबादेत शिफ्ट झाले होते. 'सिडको'च्या योजनेत एन-१ भागात त्यांनी एक प्लॉट घेतला होता आणि सिडकोच्याच घरे बांधून देण्याच्या योजनेत फक्त ७५ हजारांत ते प्लॉटसह पाच खोल्यांच्या घराचे मालकही बनले होते. याच काळात मराठवाडा शेती साहाय्य मंडळाच्या प्रत्यक्ष कामाशी त्यांचा संबंध येऊ लागला. हीच त्यांच्या नव्या कार्याची सुरवात ठरली.

मराठवाडा शेती साहाय्य मंडळ ही एक विश्वस्त संस्था आहे. (आजच्या भाषेत एनजीओ !) पण सध्या 'एनजीओं'बद्दल आपण जे काही ऐकतो त्या पेक्षा या संस्थेची ओळख खूपच निराळी आहे. माणिकदादा अन्वीकर, बॅरिस्टर जवाहरलाल गांधी, बद्रीनारायण बारवाले, डॉ. मोझेस, निवृत्ती पाटील

साळुंके, कुमार अन्वीकर, जनार्दन साळुंके आदी मान्यवरांच्या पुढाकाराने या ट्रस्टची स्थापना १९६० च्या दशकात झाली. 'वॉर अँड वॉन्ट' हा मिशनरी ट्रस्ट त्या काळात त्यांनी जसाच्या तसा या पूर्णतः धर्मनिरपेक्ष संस्थेच्या हाती सोपविला. या संस्थेचे काम जालना जिल्ह्यात चालत असे. बद्रीनारायणजी बारवाले व बॅ. गांधी यांच्या पुढाकाराने तेथे ही कामे होत. देशात पहिली 'सहा इंची बोअरवेल' खोदण्याची मशीन आणण्याचा मान याच संस्थेचा ! त्या काळात तर ही संस्था एक संस्थानच होते. जवळजवळ ३५० जणांचा स्टाफ. तीन लँडरोव्हर गाड्या. 'फुड फॉर वर्क' या आजच्या रोजगार हमी योजनेसारखी कामे या संस्थेमार्फत होत. जमीन जास्तीत जास्त ओलिताखाली यावी या साठी ठिकठिकाणी विहिरी खोदण्यासाठी कर्ज मिळवून देण्याचे व विहिरी खोदण्यासाठी मदत करण्याचे काम ही संस्था करीत असे. याचबरोबर शेती मशागतीसाठी ट्रॅक्टर, कॅरिंग युनिट, नवीन खते, बी-बियाणे यांच्यासाठीही मदत केली जात असे. त्या वेळच्या प्रघाताप्रमाणे संस्था बँकेकडून लाभधारकांना कर्ज उपलब्ध करून देत असे. पण पुढे परतफेडीचा प्रश्न आला. लाभधारकांनी हात वर केले आणि बँकांनी या संस्थेला जबाबदार धरले. त्या काळात या घटनेचा त्रास बराच झाला आणि संस्थेने त्यानंतर फक्त अनुदानांवर आधारित अंमलबजावणी यंत्रणा म्हणून काम करण्याचा निर्णय घेतला.

पुढच्या काळात विजयअण्णासुद्धा याच संस्थेचा अविभाज्य भाग बनले. सध्या बद्रीनारायणजी बारवाले या संस्थेचे अध्यक्ष आहेत, तर बॅ. जवाहरलाल गांधी सचिव. विजयअण्णा संस्थेचे प्रकल्प संचालक आहेत. पण संस्थेचे सारे व्यवस्थापन तेच सांभाळतात. औरंगाबादेतील अदालत रोडवर बॅ. गांधी यांनी विनामूल्य वापरण्यास दिलेल्या दोन खोल्यांच्या जागेत संस्थेचे कामकाज चालते. या संस्थेच्या संपर्कात येण्याचे कारण त्यांच्या आजोबांचे बॅ. गांधी यांच्याशी असलेले संबंध हे होते. बॅ. गांधी हे ही सामाजिक जाणिवा प्रगल्भ असलेले व्यक्तिमत्व. व्यवसाय करतानाही ते वैयक्तिक संबंधांची जोपासना करीत. फर्ग्युसन ट्रॅक्टरची त्यांची जुनी एजन्सी आहे. त्यांच्याशी संबंधांतून विजयअण्णा संस्थेच्या संपर्कात आले. बॅ. गांधी यांनी हळूहळू त्यांना या कामात सहभागी करण्यास सुरवात केली. त्यांनाही हे काम आवडू लागले आणि अशा प्रकारे या संस्थेची प्रत्यक्ष कामकाजाची धुरा त्यांच्या खांद्यावर आली. ही जबाबदारी त्यांच्यावर सोपविण्याचे काम कळत-नकळत बॅ. गांधी यांनी केले. त्यांचे व्यक्तिमत्व अफलातून म्हणावे असे आहे. आजच्या काळात आपल्या कारभाराचा हक्क वडीलधारी मंडळी सोडत नाहीत आणि सोडलाच तर आप्त-स्वकीयापलीकडे कुणाला देत नाहीत पण इथे मात्र न्यासाची पूर्ण जबाबदारी त्यांनी विश्वासाने विजयअण्णांकडे सोपविली.

अंमलबजावणी यंत्रणा म्हणून कामाचा निर्णय झाल्यानंतर १९८१ मध्ये स्विस डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशनचा देव पिंपळगावसाठी निधी आला. हे काम करायचे की नाही, यावर विचार चालू होता. हे काम करताना बॅ. गांधी यांनी विजयअण्णांसारख्या आणखी २-३ तरुणांना सहभागी केले होते. त्या वेळी सिमेंट बंधारे, वृक्षलागवडीसारखी कामे, सीसीटी, पाझर तलाव, उपसा जलसिंचन या सारख्या योजना राबविल्या जात. हे प्रयोग तेव्हा नवेच होते. अनेक पाहुण्यांना, शेतकऱ्यांना आणून ही कामे दाखविली जायची. याच काळात आडगावशी संपर्क येऊ लागला. केलेल्या कामांवरही विचारमंथन सुरू झाले आणि केवळ पाणी अडविण्यापेक्षा मृदसंधारण अर्थात मातीच्या थराचे संरक्षण करण्याची आवश्यकताही समोर येऊ लागली. भूगर्भातील पाण्याची पातळी जेव्हा चांगली होती तेव्हा आरंभी

विहिरी खणण्याची कामे या संस्थेने केली होती. बोअरवेल आल्यानंतर पाण्याच्या उपशाला वेग आला. पण पुनर्भरण नव्हते. परिस्थिती अशी निर्माण झाली की खोलवर जाऊनही पाणी मिळेना. या स्थितीत पाण्याच्या 'एक्स्प्लॉयटेशन' ऐवजी त्याचे 'कंझर्वेशन' आवश्यक असल्याचे लक्षात आले. आडगावात पाणलोटाचा प्रयोग झाला. तो खूप नावाजला गेला. त्याला एवढी प्रसिद्धी मिळाली, की त्या प्रवाहात थोडेसे वाहून गेल्यासारखे झाले. पण वेळीच भानावर येऊन पुढचा मेगाप्रोजेक्ट आखण्यात आला. हा होता जडगावसह चार गावांना समावून घेणाऱ्या 'मेगा वॉटरशेड प्रोजेक्ट'साठी ईझेडई आणि इंडो-जर्मनचा निधी 'नाबार्ड'च्या समन्वयातून उपलब्ध झाला. राज्यातील पथदर्शी प्रकल्पांपैकी हा एक प्रकल्प ठरला. आडगावच्या प्रकल्पाचे यश म्हणून फादर बाकर यांनी या प्रकल्पाला पाठिंबा दिला आणि यामुळे जर्मन निधी उपलब्ध होऊ शकला. इथे त्यांना मनसोक्त काम करता आले. उत्तम काम केल्याचे समाधानही मिळाले. याचाच दुसरा भाग म्हणून जालना जिल्ह्यातील असरखेडा - कडवंची येथे काम सुरू झाले. या कामाचे वैशिष्ट्य हे आहे की अंदाजित खर्चापेक्षा इथे साडेबारा लाख रुपयांचा खर्च वाचविण्यात आला. हा खर्च वाचविताना कामे मात्र प्रत्यक्षात ठरल्यापेक्षा अधिक क्षमतेची करण्यात आली ! हा चमत्कार लोक सहभागाचा होता. सिमेंट बंधाऱ्यांपेक्षा मृदसंधारणाने पाण्याची भूगर्भातील पातळी वाढते, हे समाजाला दाखवून देणारा हा प्रकल्प होता. केलेल्या वाढीव कामांवर अनुदान देणाऱ्या संस्थेने आक्षेप घेतले. पण साडेबारा लाखांची बचत केल्याचा उल्लेख येताच अडवलेले अनुदान क्षणार्धात मोकळे झाले. निष्ठेने केलेल्या कामाचा हा परिणाम होता.

ही कामे सुरू असतानाच केंद्र सरकारतर्फे प्रत्येक जिल्ह्यांत खासगी तत्वावर कृषिविज्ञान केंद्रांच्या निर्मितीस प्रारंभ झाला होता. पूर्वी जिल्हानिहाय केंद्र टप्प्याटप्प्याने केंद्र शासनाच्या कृषिसंलग्न संस्था अथवा कृषी विद्यापीठांच्या द्वारे त्यांची निर्मिती होत असे. आपल्या संस्थेतर्फेही हे केंद्र सुरू व्हावे अशी विजयअण्णांची इच्छा होती. त्या दृष्टीने त्यांनी केंद्राकडे प्रस्ताव पाठविला. औरंगाबादेत तर अशा प्रकारचे केंद्र आधीपासूनच कार्यरत होते पण जालना जिल्ह्यात असे केंद्र नव्हते. त्यामुळे त्यांनी जालन्याची निवड केली. १९९२ मध्ये हे केंद्र संस्थेला मिळाले. श्री. शरद पवार तेव्हा केंद्रात संरक्षणमंत्री होते तर श्री. बलराम जाखड तेव्हा कृषिमंत्री होते. श्री. शरद पवार यांनी आस्थेवाईकपणे लक्ष घालून हे केंद्र संस्थेला मिळवून दिले. त्यातून संस्थेच्या सामाजिक कार्यांना एक नवी दिशा मिळाली. समाजाने हे काम उचलून धरले. कक्षा रुंदावल्या आणि या स्थितीत त्यांनी प्रयत्नपूर्वक आपले पाय जमिनीवरच ठेवले. जालन्याच्या खरपुडी भागात उभी राहिलेली ही संस्था आज सर्व राजकीय पक्ष आणि समाजाच्या सर्व स्तरांतील लोकांना आपली वाटते. याचे कारण विजयअण्णांवर झालेल्या सर्वसमावेशकतेच्या संस्कारात आहे. शरद पवार यांनी हे केंद्र मराठवाडा शेती साहाय्य मंडळास विश्वासाने दिले असल्याची जाणीव त्यांच्या मनात सदैव असते. त्यातूनच शेतीतील संशोधन आणि प्रत्यक्ष शेतकरी यांच्यातील दुवा म्हणून हे केंद्र विकसित होऊ लागले. एका आगळ्या बांधिलकीने या केंद्राचे काम चालते. 'केव्हीके'तील प्रत्येक जण विविध उपक्रमांत व्यस्त असल्याचे ते अभिमानाने सांगतात. हा बोजा कुणावर लादलेला नाही तर प्रत्येक जण पुढाकार घेऊन यात योगदान देतो, असे ते सांगतात. अशा मानसिकतेतून कामे होत असल्यामुळेच संस्थेकडे पुरस्कार चालत येतात, असेही ते नमूद करतात.

सर्वोत्कृष्ट संस्था म्हणून गौरविण्यात आलेल्या 'केव्हीके'च्या त्या पुरस्कारप्राप्त उपक्रमांविषयी माहिती देताना ते सांगतात - 'शेतकऱ्यांच्याच सहभागातून मागील सात वर्षांपासून दर महिन्याच्या ५ तारखेस एक उपक्रम आयोजित करण्यात येतो. प्रत्येक महिन्यातील कृषिविषयक मार्गदर्शनाचा विषय शेतकरीच निवडतात. प्रत्येक कार्यक्रमात आधीच्या कार्यक्रमावर आधारित सात प्रश्न विचारले जातात. सातही प्रश्नांची अचूक उत्तरे देणाऱ्या ३ शेतकऱ्यांना चांदीची नाणी देण्यात येतात. ही नाणी आणि कार्यक्रमाचा खर्च शेतकरीच उचलतात. या उपक्रमाचा लाभ सर्व शेतकऱ्यांना मोठ्या प्रमाणावर होतो. दुसरा उपक्रम 'वॉटर शेड मॅनेजमेंट'चा. या विषयाचा विजयअण्णांना रास्त अभिमान आहे. या विषयातही त्यांनी वेगवेगळे प्रयोग केले. तिसरा उपक्रम आहे 'एकात्मिक कीड नियंत्रणा'चा. कीड पडल्यानंतर कीटकनाशक फवारणे हा एक मार्ग झाला. पण किडीचे नियंत्रण आधीच झाले तर? उदाहरणार्थ कपाशीवर पडणारी कीड नियंत्रणात आणण्यासाठी 'आयपीएम' पद्धतीचा वापर करून कपाशीच्या मधून चवळीची पेरणी करण्याचा मार्ग वापरण्यात आला. कपाशीपेक्षा चवळी गोड असल्याने कपाशीवरील मावा चवळीवर स्थलांतरित होतो आणि 'पांढरे सोने' म्हटले जाणारे कपाशीचे पीक बचावते. अशाच प्रकारे बोंडअळीचा प्रादुर्भाव रोखण्यासाठी कपाशीच्या रांगांमध्ये झेंडूची लागवड केली, तर पिवळ्या रंगाचे आकर्षण असलेली मादी आपली अंडी कपाशीवरील फुलांमध्ये न घालता झेंडूवर घालते. नवजात अळ्या झेंडूच्या फुलांत अडकतात. या उपाययोजनांनंतरही किडीची लागण झालीच, तर त्याचा प्रादुर्भाव कमी प्रमाणात असतो आणि कीडनाशकांच्या साहाय्याने तो आटोक्यात आणणे सोपेही जाते. ही आणि अशी अनेक कामे केंद्रातर्फे चालविली जातात.

दर वर्षी धूळवडीच्या दिवशी केंद्रावर एक कार्यक्रम असतो. या दिवशी येथे रंगांची नाही, तर विचारांची देवाणघेवाण होते. हा दिवस मुक्त व्यासपीठासारखा असतो. लोक दिवसभर आपले अनुभव येथे मांडतात आणि शंका समाधान करून घेतात. या दिवशी महिलांची उपस्थिती नसायची. म्हणून त्या साठी कोजागिरीच्या रात्रीही अशा कार्यक्रमाचे आयोजन होते. त्या दिवशी सायंकाळी सर्वानुमते विषयाची निवड होते आणि चर्चा रंगते. रात्री दुग्धपानाने कार्यक्रम संपतो. हे दोन्ही उपक्रम केंद्राविषयी सर्वांच्या मनात असलेल्या आत्मीयतेचे परिचय देतात. याच केंद्रातर्फे आता आणखी तीन उपक्रम सुरू आहेत. शेतीतील डिप्लोमा देणारे एक केंद्र तसेच यशवंतराव चव्हाण मुक्त विद्यापीठाच्या सहकार्याने असलेले कृषि विषयक अभ्यासक्रम येथे सुरू आहेत. शेतीशास्त्रातील पदवी देणारे महाविद्यालय मागील तीन वर्षांपासून सुरू आहे आणि सामान्यांना झेपेल अशा शुल्कामध्ये 'आमची शाळा' ही निवासी शाळा येथे चालविण्यात येते. 'सध्या तर हे उपक्रम आर्थिक अडचणीत चालू आहेत. कोणी तरी दाता मिळावा अशी आमची इच्छा आहे, कारण ही शाळा विनाअनुदानित आहे' असे ते सांगतात.

एका छोट्या गावातून जुन्या पिढीच्या संस्कारात वाढलेल्या विजयअण्णांची ही वाटचाल सर्वांनाच आश्चर्यचकित करणारी आहे. उमेदीच्या काळात राजकारण आणि थकल्यानंतर समाजकारण करण्याचे दिवस असलेल्या या काळात ऐन उमेदीत त्यांनी स्वतःला राजकारणापासून दूर ठेवण्याचा निर्णय विचारपूर्वक घेतला आणि तो अमलातही आणला. त्यावेळीही जवळच्या मित्रमंडळींचा कामास विरोध होता, अर्थात तो ही आपुलकीपोटीच ! त्यात कायम सहमती देणारे बाबुरावजी कदम, व (कै.) माधवराव

पाटील हे अपवाद होते. आपला निर्णय योग्य असल्याचे विजयअण्णांनी कालांतराने सिद्ध केले. त्यांना पुरस्कार मिळू लागले तसा अभिनंदनांचा वर्षाव सुरू झाला. सध्या ते अनेक शासकीय-अशासकीय पदांवर कार्यरत आहेत. महाराष्ट्र राज्य जलसंधारण सल्लागार परिषदेच्या उपाध्यक्ष पदावर ते कार्यरत आहेत. या पदाला राज्याच्या कॅबिनेट मंत्र्यांचा दर्जा आहे. याशिवाय परभणीचे कृषी विद्यापीठ, डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर मराठवाडा विद्यापीठ राज्यपाल नियुक्त सिनेट सदस्य - वसंतराव नाईक प्रतिष्ठान मुंबई, मित्रा (बायफ) नाशिकचे विश्वस्त, केंद्र शासनाच्या क्रीडा समितीवर तसेच डेहराडूनच्या मृदसंधारण संस्थेवर ते अशासकीय सदस्य म्हणून कार्यरत आहेत.

जमिनीचा कस कमी होत असल्याबद्दल त्यांना चिंता वाटते. शास्त्रानुसार जमिनीत किमान १ सेंद्रिय कर्ब असावा असे अपेक्षित असताना हे प्रमाण .३ टक्क्यांपर्यंत घसरले आहे. त्या अर्थाने जमीन मृत झाली आहे. 'सॉईल कंझर्वेशन'च्या माध्यमातून मातीला जीवदान द्यायला हवे, असे आपले मत ते पोटतिडकीने मांडतात. त्याच वेळी आजकाल 'समाजसेवी संस्थां'ची जागा 'एनजीओं'नी घेतल्याचे त्यांना दुःखही होते. ही एका प्रामाणिक कार्यकर्त्याची वेदना असते. आजकालच्या संस्था कामांपेक्षा प्रसिद्धीतच अधिक रमल्या असल्याची खंत ते व्यक्त करतात.

दरम्यानच्या काळात राजकारणापासून स्वतःला जाणीवपूर्वक दूर ठेवणाऱ्या विजयअण्णांवर मध्यंतरी एक प्रसंग गुदरला होता ! त्या वेळी नव्यानेच स्थापन झालेल्या राष्ट्रवादी काँग्रेसतर्फे त्यांनी जालना लोकसभा मतदारसंघातून निवडणूक लढवावी, असा श्री. शरद पवार यांचा निर्णय होता. अत्यंत नाइलाजाने त्यांनी ही निवडणूक लढविण्याचा निर्णय घेतला. पण हा निर्णय घेत असतानाही आपल्यावरील पक्षीय 'शिक्क्या'मुळे खरपुडीच्या केंद्रावर काही परिणाम होणार नाही ना, याची त्यांना अधिक चिंता होती. ते निवडणूक जिंकू शकले नाहीत, पण ते म्हणतात, 'जिंकलो असतो तरी एक चांगला खासदार काय करू शकतो याचे प्रात्यक्षिक मी दाखविले असते. एक वेगळा खासदार सर्वांना पाहायला मिळाला असता.' या निवडणुकीत त्यांनी अमलात आणलेली एक बाब मात्र लक्षणीय होती. त्यांच्या प्रत्येक प्रचारपत्राच्या मागील बाजूस शेतीविषयीची माहिती प्रकाशित झालेली असे. 'एक उमेदवार म्हणून मला स्वीकारले जाईल की नाही, ते माहिती नाही पण एक शेतकरी म्हणून लोक मला नक्की स्वीकारतील' हा त्यांचा वेगळेपणा सर्वांनाच भावणारा ठरला. ते सर्वांना एकच सांगतात - 'कोणतेही काम करा पण ते रचनात्मक असू द्या. सर्वसमावेशक असू द्या. सर्वांना सोबत घेऊन जाण्याची क्षमताच नवा भारत घडवू शकते.'



श्री. विजयअण्णा बोराडे

कृषिविज्ञान केंद्र, खरपुडी, जालना.



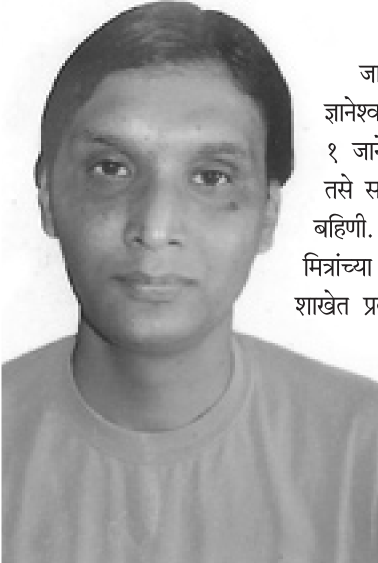
३८

आत्मविश्वास

कैलाश मालोदे

काही करून दाखविण्याची जिद्द मनात असेल, तर त्याच्या जोरावर स्वतःच मार्ग काढत पुढे जाता येते, हे सांगणारी कैलाश मालोदे यांची ही कथा. मेकॅनिकल इंजिनिअरिंगचा साधा डिप्लोमा मिळविलेल्या कैलाश यांनी स्वतःचा मार्ग स्वतःच शोधत पुढचे शिक्षण घेतले आणि आजमितीला एका बहुराष्ट्रीय कंपनीत ते प्रकल्प समन्वयक म्हणून कार्यरत आहेत. मात्र या प्रवासावरही ते समाधानी नाहीत. पुढे काही मोठे काम करून दाखविण्याची त्यांची जिद्द आहे...

जेमतेम ३३ वर्षांचं तरुण वय... मनात जिद्द आणि सळसळता उत्साह... काही तरी करून दाखविण्याची धमक... सध्या औरंगाबादच्या 'एमएएन डिझेल' या कंपनीत प्रोजेक्ट को-ऑर्डिनेटर या पदावर कार्यरत असलेल्या कैलाश मालोदे यांची कथा सामान्य - मध्यममार्गी तरुणाची कथा आहे. जालन्यातील एका सामान्य व्यापारी कुटुंबात जन्माला आलेल्या कैलाश यांना कसल्याही प्रकारचा 'करिअर गाईडन्स' मिळाला नाही. स्वतःची वाट स्वतःच तयार करीत त्यांचा प्रवास सुरू झाला. वाटेत भेटलेल्या चांगल्या माणसांचीच त्यांना मदत झाली आणि सध्या ते या बहुराष्ट्रीय कंपनीत कार्यरत आहेत. स्वतःला विकसित करण्यासाठी त्यांच्यासमोर अखखे आयुष्य पडले आहे.



जालन्याच्या काद्राबाद परिसरातील पारसी गल्लीत श्री. ज्ञानेश्वर मालोदे तेलाचे दुकान चालवीत. त्यांच्या घरात १ जानेवारी १९७८ रोजी कैलाश यांचा जन्म झाला. हे तसे सामान्य कुटुंब. कैलाश यांना दोन भाऊ आणि दोन बहिणी. महाराष्ट्र हायस्कूलमध्ये ते १०वी पर्यंत शिकले. पुढे मित्रांच्या सांगण्यावरून जेईएस कॉलेजमध्ये त्यांनी विज्ञान शाखेत प्रवेश घेतला. १०वी आणि १२वीच्या परीक्षांमध्ये त्यांनी फर्स्ट क्लास मिळविला. १२वीनंतर त्यांचे काही मित्र इंजिनिअरिंगला गेले, पण काही जणांचा नंबर तिथे लागला नाही. अशा उरलेल्या ५-६ जणांत कैलाश यांचाही समावेश होता. या मित्रांनी एक गोष्ट ठरविली होती, ती कोणत्याही स्थितीत 'बी.एस्सी.' करायचे नाही. मग उरलेला पर्याय

होता 'पॉलिटेक्निक'चा. हा डिप्लोमा मिळवायचा आणि त्या आधारावर पुढे इंजिनिअरिंगसाठी प्रयत्न करायचा, असे त्यांनी ठरविले. इथे पुन्हा प्रश्न आला तो कोणती शाखा निवडायची? मेकॅनिकल आणि सिव्हिल असे दोन पर्याय त्यांच्यासमोर होते. त्यांच्या मनाने कौल दिला तो मेकॅनिकल शाखेचा. त्यानुसार त्यांनी निर्णय घेतला आणि पॉलिटेक्निकच्या मेकॅनिकल शाखेत प्रवेश घेतला आणि १९९८ मध्ये ते डिप्लोमा इंजिनिअर म्हणून बाहेर पडले. अखेरच्या वर्षी त्यांचे दुर्दैव आड आले. ऐन परीक्षेच्या दिवशी ते आजारी पडले. हा आजार चार दिवस राहिला. उरलेल्या तीन दिवसांतील पेपर देण्याचीही त्यांची इच्छा उरली नाही. अखेर सहा महिने थांबून ऑक्टोबरमध्ये त्यांनी ही परीक्षा दिली. त्याचा फटका बसला आणि अपेक्षेपेक्षा खूप कमी मार्क पडले. त्यामुळे पुढे इंजिनिअरिंगला जाण्याची शक्यताच उरली नाही.

डिप्लोमा झाल्यानंतर पुढे काय हा प्रश्न पुन्हा एकदा आ वासून समोर उभा ठाकला. नोकरीसाठी अनेक प्रयत्न केले पण त्यांचा उपयोग होत नव्हता. त्यांना नैराश्याने ग्रासण्यास सुरवात केली. याच काळात वडिलांनी शेजारीच आणखी एक तेलाचे दुकान सुरू केले आणि ते दुकान सांभाळण्यास कैलाश यांना सांगितले. नैराश्याच्या स्थितीत त्यांनी १-२ महिने ते दुकानही चालविले पण त्यांचे मन त्यांना स्वस्थ बसू देईना. जालन्यातील 'एनआरबी'मध्ये त्यांनी अर्ज केला होता. त्याचा पाठपुरावा त्यांनी सुरू केला. तिथे यश आले आणि ते कंपनीत रुजू झाले. पण तिथली सिस्टिम अशी चालू होती की कैलाश यांना कामाची संधी मिळत नव्हती. जे काम समोर येई ते ऑपरेटरच्या दर्जाचे असे. अगदी प्रारंभी असेंब्ली शॉपमध्ये आणि नंतर मेकॅनिकल विभागात त्यांची बदली झाली. पण डिप्लोमा इंजिनिअरच्या ज्ञानाचा उपयोग होण्याची संधी मिळत नसल्याने ते अस्वस्थ होते. याच मनःस्थितीत १९९९ च्या अखेरीस त्यांनी ही नोकरी सोडण्याचा निर्णय घेतला. पुढे काय करायचे, हे निश्चित नव्हते. त्यांचे एक मित्र संतोष पाटील औरंगाबादेत 'ऑटो कॅड'चा कोर्स करीत असल्याची माहिती त्यांना मिळाली. संतोष यांच्याशी चर्चा करून त्यांनीही ऑटो कॅड शिकण्याचा निर्णय घेतला. त्यांचे आणखी एक मित्र ज्ञानेश्वर बुजाडे हे ही त्यांच्या सोबत आले. औरंगाबादच्या पदमपुरा भागातील एका संस्थेत सकाळी ९.३० ते दुपारी ३.३० या वेळेत त्यांनी हे कौशल्य शिकण्यास प्रारंभ केला. सन २००० च्या प्रारंभीची ही गोष्ट. साधारण ३ महिन्यांत हा अभ्यासक्रम संपला आणि पुन्हा एकदा जुनाच प्रश्न नव्याने समोर येऊन उभा ठाकला - पुढे काय? हा नवा अभ्यासक्रम शिकण्याआधी त्यांना ठाऊक नसलेली आणि शिकल्यानंतर कळलेली गोष्ट ही होती की 'कॅड कॅम'चा ते शिकलेला अभ्यासक्रम 'टू डी' म्हणजेच टू डायमेन्शनल - द्विमितीय होता. एव्हाना जमाना बदलला होता आणि 'थ्री डी' चे म्हणजेच थ्री डायमेन्शनचे दिवस आले होते. आता या साठी नव्याने कोर्स करण्याची गरज निर्माण झाली. हा कोर्स होता 'प्रो-इंजिनिअर' हे सॉफ्टवेअर शिकण्याचा. 'कॅड टेक'चे रवींद्र वायकोळे यांच्या संस्थेत हा कोर्स उपलब्ध होता पण त्यासाठी लागणाऱ्या शुल्काचे पैसे कैलाश यांच्याकडे नव्हते. घरातून पैसे मागण्याची त्यांना लाजही वाटू लागली होती. अखेर मित्राच्या माध्यमातून त्यांनी वायकोळे यांच्यासमोर 'आत्ता शिक्षण घेतो - नोकरी लागल्यावर पैसे देतो' असा प्रस्ताव ठेवला आणि वायकोळे यांनीही तो मान्य केला. साधारण ३ महिन्यांचा हा अभ्यासक्रम पूर्ण होताहोताच जालन्यातून श्री. सुनील रायठठ्ठा यांचा रवींद्र वायकोळे यांना एक फोन कॉल आला. श्री. रायठठ्ठा

यांना ‘प्रो-इंजिनिअर’ शिकण्याची इच्छा होती आणि हे सॉफ्टवेअर जालन्यात येऊन त्यांनी शिकवावे, असे त्यांचे म्हणणे होते. कैलाश हे जालन्याचेच. त्यामुळे श्री. वायकोळे यांनी त्यांनाच श्री. रायठठ्ठा यांच्याकडे जाऊन सॉफ्टवेअर शिकविण्याचा प्रस्ताव ठेवला. हा कैलाश यांच्या आयुष्यातील टर्निंग पॉइंट ठरला.

श्री. रायठठ्ठा यांना शिकवताना त्यांनीच कैलाशसमोर आपल्या कंपनीत रुजू होण्याची ऑफर दिली. श्री. वायकोळे यांच्याशी चर्चा करून कैलाश यांनी ती स्वीकारली आणि २००२ मध्ये त्यांनी ‘विनोदराय’मध्ये नोकरी सुरू केली. तेथे प्रारंभी ‘टू डी’मध्ये काम चाले. श्री. बागूल तेथील काम पाहायचे. हेच काम कैलाश यांच्याकडे ‘थ्री डी’साठी आले. हे काम सुरू असताना त्यांनी वेगवेगळे प्रयोग केले. ग्राहकांसमोर अधिक परिणामकारक पद्धतीने सादरीकरण करण्यासाठी या ज्ञानाचा त्यांना उपयोग झाला. प्रॉडक्ट डिझाईनपासून कंटेनर पॅकिंगपर्यंत विविध प्रकारचे प्रयोग त्यांनी येथे केले. साधारण २००५ पर्यंत येथे काम केल्यानंतर कैलाश यांच्या मनात ‘बी. टेक’ करण्याचा विचार घोळू लागला. पण नोकरी करीत हे करणे सोयीचे नव्हते. त्यांनी पुन्हा एकदा अनिश्चिततेच्या फेऱ्यात स्वतःला ढकलून देत नोकरी सोडली. त्याच वेळी श्री. रायठठ्ठा यांनी त्यांना अभ्यासासाठी रजा देण्याचीही तयारी दाखविली होती. पण कैलाश यांनी नकार दिला. ६ महिन्यांच्या अभ्यासानंतर ती परीक्षाही दिली. पुन्हा एकदा बेकारी समोर आली. श्री. रायठठ्ठा यांच्याकडे त्यांना परत जावेसेही वाटेना. ज्या माणसाने परोपरीने समजावून सांगूनही आपण नोकरी सोडली तिथे परत जाणे त्यांना योग्य वाटेना. ते औरंगाबादेत श्री. वायकोळे यांच्याकडे परत आले. तिथे त्यांच्या ट्रेनिंग सेंटरमध्ये त्यांनी कामाला सुरवातही केली. पण मन रमेना. नव्या नोकरीचा शोध सुरूच होता. याच काळात ‘एमएएन डिझेल’ या कंपनीत त्यांनी केलेल्या अर्जावर विचार होऊन त्यांना बोलावणे आले होते. ही संधी स्वीकारण्याचे त्यांनी ठरविले आणि एप्रिल २००७ मध्ये नव्या कंपनीत पाऊल ठेवले.

पहिले काही महिने काम आणि कंपनी समजावून घेण्यातच गेले. या कंपनीत मुख्यत्वे डिझेल इंजिनवर काम चालते. जर्मनीतील म्युनिचपासून २०० किलोमीटर अंतरावर असलेल्या ऑक्झिबर्ग या शहरात या कंपनीची मुख्य शाखा आहे. तेथे बहुतेक सारे महत्वाचे काम केले जाते आणि काही काम औरंगाबादच्या युनिटकडे सोपविले जाते. ही प्रचंड क्षमतेचे डिझेल इंजिन तयार करणारी कंपनी आहे. १३०० केव्ही क्षमतेचे इंजिनही येथे तयार होते. प्रामुख्याने ‘फोर स्ट्रोक’ पद्धतीचे इंजिन येथे डिझाईन होतात आणि बनविण्यात येतात.

साधारण मे - जून मध्ये कंपनीतून काही जणांना जर्मनीत सहा महिन्यांसाठी पाठविण्याचा विचार सुरू झाला आणि कंपनीने सर्वांकडे त्या बद्दल विचारणा केली. नवे काही करण्याची ही संधी होती. ही संधी स्वीकारण्याचा निर्णय कैलाश यांनी घेतला आणि जर्मनीत जाण्याची स्वतःची तयारी दाखविली. ऑक्टोबर ते डिसेंबर २००७ या काळात ते जर्मनीत होते. हा दौरा त्यांच्यासाठी खूप महत्वाचा ठरला. या तीन महिन्यांत त्यांची कामाची हातोटी आणि मनुष्यबळ हाताळण्याचे कौशल्य मुख्यालयातील अधिकाऱ्यांनी हेरले आणि भारतात परतल्यानंतर ‘कॅड डिझायनर’ वरून थेट ‘प्रोजेक्ट को-ऑर्डिनेटर’ पदावर बढतीचा प्रस्ताव त्यांच्यासमोर ठेवला. कैलाश यांच्यासाठी ही बाब अनपेक्षित होती. केवळ सहा महिन्यांच्या नोकरीतच होत असलेली ही पदोन्नती त्यांच्यावरील जबाबदारी वाढविणारी होती.

ते थोडे संभ्रमित झाले. अनपेक्षित जबाबदारीतून मोकळे होण्याचा प्रयत्नही त्यांनी केला पण वरिष्ठांनी त्यांच्यावर विश्वास दाखविला, धीर दिला आणि सहा जणांच्या 'टीम'ला 'कोऑर्डिनेट' करण्याची त्यांची तयारी सुरू झाली. मागील तीन - चार वर्षांच्या या वाटचालीत आता ते १० जणांची 'टीम' हाताळतात. या साऱ्या प्रवासात आपल्या कुटुंबाबाहेरील दोघा व्यक्तींना ते आपल्या वाटचालीचे श्रेय देतात. 'विनोदराय'चे श्री. सुनील रायठठ्ठा आणि 'कॅड टेक'चे श्री. रवींद्र वायकोळे हे ते दोन जण. या दोघांनी आपल्या मनात आत्मविश्वास निर्माण केल्याचे ते आवर्जुन सांगतात.

कैलाश सांगतात, आजवरच्या या वाटचालीत सगळे महत्वाचे निर्णय स्वतःच घेतले. नवे काही शिकण्याचा निर्णय असो की नोकरी सोडण्याचा... देशात राहण्याचा की परदेशात जाण्याचा... प्रत्येक निर्णय त्यांनी स्वतःच्या विश्वासावर घेतला आणि स्वतःचाच विश्वास त्यांनी सार्थ ठरविला. प्रत्येकाने स्वतःवर विश्वास ठेवला पाहिजे आणि सातत्याने प्रगतीकडे वाटचाल केली पाहिजे, असा त्यांचा आग्रह आहे. जेमतेम ३३-३४ वर्षांच्या आपल्या आयुष्यात त्यांनी आजवर जो पल्ला गाठला आहे, त्यापेक्षा खूप पुढे जाण्याची जिद्द त्यांच्यात आहे... कारण त्यांचा त्यांच्या स्वतःवर अपार विश्वास आहे.

■■

श्री. कैलाश मालोदे, प्रोजेक्ट कोऑर्डिनेटर,

एमएएन डिझेल, वाळुज एमआयडीसी, औरंगाबाद.

■■

३९

‘सृजनशील’

रेखा शिवकुमार बैजल

चित्रकार चित्र का काढतो? नर्तक नृत्य का करतो? लेखक का लिहितो? प्रत्येक जणच हे का करू शकत नाहीत? अशा प्रश्नांची उत्तरं शोधणं अशक्य असतं. सृजनशीलता अशी ठरवून जन्माला येत नसते, त्यामुळे ती व्याख्येतही गुंफता येत नाही आणि कृतीमध्ये बांधता येत नाही. कवी – लेखक सुचतं म्हणून लिहितो. या लेखनाची अंतःप्रेरणा कोठून येते, हे शब्दांत सांगता येत नसतं. ते फक्त अनुभवता येतं. जालन्याची साहित्यिक ओळख असलेल्या लेखिका रेखा बैजल यांच्या या अनुभवविश्वाचं सार...

सृजनशीलता ठरवून जन्माला येत नसते. तेथेही परिश्रम आवश्यक असतातच, पण हे परिश्रम जोड म्हणून वापरता येतात. अंगभूत सृजनशीलतेला परिश्रमाची जोड मिळाली, तर साहित्यसृजन अधिक समृद्ध ठरते. जालन्यात राहून राज्यभरात पोहोचलेल्या रेखा बैजल यांचा लेखनप्रवासही असाच आहे. अंगभूत गुणवत्तेला प्रारंभी माहेरच्या आध्यात्मिकतेची आणि वाचनसंपन्नतेची जोड मिळाली आणि विवाहोत्तर आयुष्यात पती आणि सासरच्या मंडळींच्या प्रोत्साहनाबरोबरच विविध लेखकांच्या साहित्यकृतींतून झिरपलेले संस्कार आणि परिसरातील घटना-घडामोडींच्या मनावर उमटलेल्या खुणा अनुभवविश्व समृद्ध करून गेल्या. यांतूनच नुकत्याच परभणीत झालेल्या महिला साहित्य संमेलनाच्या अध्यक्षपदापर्यंतचा त्यांचा प्रवास पार पडला.

आजच्या रेखा शिवकुमार बैजल माहेरच्या रेखा दिगंबरराव सप्रे. मध्यमवर्गीय ब्राह्मण कुटुंबात जन्मलेल्या रेखाताईंवर बालपणी झालेले संस्कार मुख्यतः वडिलांकडूनच आले. श्री. दिगंबरराव सप्रे त्या काळी - म्हणजे १९५०-६० च्या दशकात ‘ब्लॉक डेव्हलपमेंट ऑफिसर’ (बीडीओ) होते. रेखाताईंचा जन्म ६ जुलै १९५२ चा. वडिलांच्या नोकरीमुळे दर दोन वर्षांनी त्यांचे बिऱ्हाड हलत असे. सोयगाव, गेवराई, उमरगा असा प्रवास करीत त्यांची मॅट्रिकची परीक्षा सोलापुरातून झाली. रेखाताई घरात सर्वात मोठ्या. त्यांना एक बहीण आणि एक भाऊ. वडील बीडीओ असले तरी त्यांचे आध्यात्मिक वाचन चांगले होते. निवृत्तीनंतर ते भगवद्गीतेवर लिहीतही असत. अशा घरात त्या वाढल्या. वयाच्या सहाव्या वर्षीच खांडेकरांची ‘ययाती’ त्यांनी वाचून काढली. त्याची आठवण सांगताना त्या म्हणतात, ‘आईने नको म्हटले की ते करायचे,



ही वृत्ती. आईने सांगितले होते- या पुस्तकाला हात लावू नको. मग मुद्दामहून ते पुस्तक वाचूनच काढले. त्यातूनच साहित्याची गोडी लागली.' अशीच गोडी त्यांना संगीत विषयातही होती. शाळा-कॉलेजमध्ये त्या काळात गाजलेल्या चित्रपटगीतांची फर्माईश त्यांना नक्कीच व्हायची आणि घरातही गाणे चालायचे. शास्त्रीय संगीताचे रीतसर शिक्षणही त्यांनी घेतले आणि गायनातील 'विशारद' ही पदवीही मिळविली. पुढे मात्र गाण्याचा हा प्रवास फार वाढू शकला नाही.

याच दरम्यान, वडिलांच्या बदल्यांमुळे जालन्यात येणे झाले. येथेच बी.ए.चा अभ्यास सुरू झाला आणि कॉलेजातील वातावरणातून शिवकुमार बैजल यांच्याशी त्यांचे मनाचे नाते जुळले. १९७०च्या दशकात ही मोठी अभूतपूर्व गोष्ट होती. एक तर प्रेमाचे प्रकरण, त्यात दोघांची संस्कृती पूर्णतः भिन्न! रेखाताई ब्राह्मण आणि शिवकुमार बैजल पंजाबी कुटुंबातील. तरीही दोघांनी मिळून विवाहाचा निर्णय घेतला. रेखाताईंच्या वडिलांनी अतिशय स्वागतार्ह भूमिका घेत त्यांना पाठिंबा दिला, पण बैजल कुटुंब थोडेसे जुन्या वळणाचे... विशेषतः त्यांच्या सासूबाईंनी प्रारंभी बराच विरोध केला पण शिवकुमार यांनी समजूत काढली आणि ८ फेब्रुवारी १९७३ रोजी 'रेखा दिगंबरराव सप्रे' हे नाव 'रेखा शिवकुमार बैजल' असे बदलले. त्या काळात बैजलांच्या घरचा स्वयंपाक चुलीवर व्हायचा. २० माणसांचा स्वयंपाक, तोही चुलीवर! सासूबाई जातपात मानणाऱ्या होत्या. घराच्या मानमर्यादा सुनेने पाळल्या पाहिजेत, असा त्यांचा कटाक्ष असे. डोक्यावरचा पदर ढळला नाही पाहिजे, असा त्यांचा आग्रह असे. कालौघात आपल्या स्वभावातील कौशल्याने रेखाताईंनी सर्वांनाच जिंकले. पण तो काळ मोठा कसोटीचा होता. आपल्या सुनेने घरकाम करावे, मुलांना सांभाळावे, विणकाम-भरतकाम करावे. हे लिहिण्या-बिहिण्याचे प्रकार कशासाठी? असा प्रश्न विचारणाऱ्या सासूबाई पुढे आपल्या सूनबाई नवीन काय लिहिताहेत, याची चौकशीही करू लागल्या. अर्थात हे घडण्यासाठी बराच कालावधी जावा लागला. या काळात पती शिवकुमार यांनी दिलेली साथ खूप महत्वाची होती, असे त्या आवर्जून सांगतात.

लेखनाची सुरवात खूप आधीच झाली होती. पण लेखिका म्हणून चारचौघात मिसळण्यास घरातील वातावरण अनुकूल नव्हतं. पण लेखन प्रसिद्धीसाठी जात होते. विविध नियतकालिकांमधून ते प्रकाशितही होऊ लागले होते. साधारण चार-पाच वर्षे असा क्रम चालला. त्यानंतर एकदा औरंगाबाद येथील एका कार्यक्रमात सहभागी होण्याची संधी त्यांना मिळाली, तेव्हा 'रेखा बैजल' यांना प्रत्यक्ष पाहण्याचा योग सर्वांना आला. तोवर अनेकांना 'रेखा बैजल' या टोपणनावाने कुणी पुरुषच लेखन करतो आहे, अशी शंका येत होती. मराठी साहित्यविश्वात त्या काळात असे प्रकार घडायचे. आपले लेखन प्रसिद्ध व्हावे म्हणून लेखक मंडळी स्त्रियांची नावे घेऊन टोपणनावाने लिहीत. त्यामुळे रेखा बैजल या नावाबद्दलही सर्वांच्या मनात शंका होत्या. या कार्यक्रमात मात्र रेखा बैजल या स्त्रीच आहेत, यावर शिक्कामोर्तब झाले.

त्या पुरुष असाव्यात, असे साहित्यिक वर्तुळात किंवा वाचकांमध्ये वाटण्याचेही एक सबळ कारण होते. त्या स्त्री असल्या, तरी रूढ अर्थाने त्यांचे साहित्य 'स्त्री साहित्य' नव्हते. त्यांच्यातील स्त्री त्यांच्या साहित्यातून कोठेही डोकावत नसे. लेखनाची धाटणी 'बायकी' नव्हती. स्त्री म्हणून जगत असलेल्या वैयक्तिक जीवनानुभवातून त्यांचे साहित्य कधीही फुलले नाही. त्या म्हणतात, 'मी जे आयुष्य प्रत्यक्षात

जगले, ते त्या अर्थाने बोअर होते. त्यावर काय लिहिणार? म्हणून वेगळी स्वप्ने पाहत गेले आणि ती कथानके रंगवीत गेले. माझे लेखन त्यातून उतरले.' हेच त्यांच्या साहित्याचे बलस्थान ठरले. लेखनही ठरवून सुरू झाले नाही. सहज स्फुरत गेले आणि लेखनाचा श्रीगणेशा झाला. त्या म्हणतात, 'घर मला - तू स्त्री आहेस - हे ठासून सांगायचं. लिखाणात - मी स्त्री आहे - हे जाणीवपूर्वक विसरायचे.' त्यामुळे त्यांच्या लेखनात रूढ अर्थाने स्त्रीवाद डोकावत नाही. कौटुंबिकताही त्यांच्या लेखनात कमी आहे. त्या प्रांजळपणे सांगतात - ''माझ्या लेखनात वर्णनपरता कमी आहे. खूपदा संवादाच्या माध्यमातून लिखाण पुढे सरकतं. त्यामुळे लिखाणात नाट्य आहे. खूपदा वाटतं, अमुक ठिकाणी थोडं वर्णन हवं होतं. पण मला ते जमत नाही. ...'तिनं हलकेच आपला पाय दुमडला, अंगठा रोवला, झोक्याला गती दिली...' असं तर मुळीच नाही!''

आपल्यातील साहित्यिक घडण्याच्या प्रक्रियेवर त्या खूप खुलून बोलतात. जी. ए. कुलकर्णी यांच्या साहित्याचा आपल्यावर प्रभाव असल्याचे त्या सांगतात. 'जीए' मुख्यत्वे रूपककथा मांडतात. या कथा त्यामुळे शाश्वत - त्रिकालाबाधित सत्यावर आधारलेल्या आहेत, असे त्या म्हणतात. त्या साहित्याला तत्वज्ञानाचा स्पर्श आहे. तत्वज्ञान कधीही संपत नाही. ते शेवटी गूढवादाकडे जाते त्यामुळेच हे साहित्य गूढ असल्याचे त्या म्हणतात. पण त्याच वेळी 'ग्रेस' यांचा गूढवाद अगम्यतेकडे जाणारा असल्याचेही त्या नमूद करून जातात! अभ्यासक्रमाचा भाग म्हणून कुसुमाग्रज, बाबूराव बागूल, गंगाधर गाडगीळ, पु. भा. भावे वाचले. व. पु. काळे, अदवंत, गो. नि. दांडेकर, प्रा. शिवाजीराव भोसले, राम शेवाळकर, त्र्यं. वि. सरदेशमुख यांचा स्नेह मिळाला. इतरही अनेक साहित्यिक वाचण्यात आले. त्यांनी केलेले संस्कार महत्वाचे ठरले. प्रामुख्याने ग्रामीण भागात हा काळ गेल्यामुळे प्रारंभी इंग्रजी वाचन फारसे झाले नाही. त्यामुळे पुढेही त्यासाठी कधी प्रयत्न केले नाहीत.

स्त्रिया लिहित्या झाल्या आणि त्यांच्या लेखनातून स्त्रियांचे आयुष्य जगासमोर मांडले गेले. या आयुष्यातील दुःखे, वेदना, खंती यांच्याबरोबरच त्यांच्या आयुष्यातील सोनेरी दिवसांचे तपशीलही त्यातून यावयास लागले. रूढ अर्थाने या साहित्य प्रकारास 'स्त्री साहित्य' म्हटले गेले. या अर्थाने रेखाताई कधीही 'स्त्री साहित्यिक' ठरल्या नाहीत. त्यांचा लेखनाचा आशय नेहेमीच चाकोरीबाहेरचा राहिला. ही चाकोरी फक्त 'स्त्री वादाची'च नव्हती तर रूढ अर्थाने संपूर्ण साहित्यविश्वाच्या दृष्टीनेही हे लेखन चाकोरी सोडणारेच होते. त्यांच्या लेखनात वैयक्तिक अनुभवही डोकावले, पण त्यांचे संदर्भ बदललेले होते. 'मृत्यू जगलेला माणूस'मध्ये त्यांनी मृत्यूची चर्चा केली आहे. हे अनुभव जसे त्यांनी स्वतःच्या आयुष्यात घेतले तसेच मैत्रिणीच्या सासूबाईंनी घेतलेल्या संथारा व्रताद्वारे देहत्यागाची घटनाही त्यांच्या मनावर कोरली गेली. हे अनुभव संदर्भ बदलून या कथानकात आले. 'अग्निपुष्प' ही कल्पित कथा तिसऱ्या महायुद्धावर आहे तर जलपर्वमध्ये पाण्याच्या विषयाचा वेध घेतलेला आहे. विज्ञानकथांमध्येही त्यांनी अनेक प्रयोग केले. सर्व अर्थाने सर्वस्पर्शी असे त्यांचे लेखन आहे. त्यात आणखीही एक पैलू आहे तो आध्यात्मिकतेचा. लहानपणापासूनच आध्यात्मिक जाणीव पोसली गेली. ज्यामुळे रूढी, परंपरा, जातपात या मानवनिर्मित कृत्रिम भेदांपलिकडे त्यांना जाता आले. त्यांच्या लेखनातही ही वैचारिकता दिसून येते. संपूर्ण विश्वात, निसर्गात परमेश्वर आहे यावर त्यांचा विश्वास

आहे. जीवनावर कोणत्याही धर्माची जाणीव ओढलेली असली, तरी जीवन त्या पलिकडे वाढत असतं म्हणून त्यांचा जीवनावर विश्वास आहे.

काही गोष्टी मात्र त्यांना खुपत असतात. साहित्यविश्वात कोणतेही वैयक्तिक मतभेद असू नयेत, सर्वांनी एकत्र येऊन चर्चा करावी आणि साहित्याचे प्रांगण फुलवावे, असे त्यांना वाटते. साहित्यिकांच्या क्षेत्रातील कंपुगिरी त्यांना अजिबात आवडत नाही. महिला म्हणून आपल्याला दूर सारले जातेच पण जन्माने 'ब्राह्मण' म्हणूनही आपल्यावर अघोषित बहिष्कार असतो, याबद्दल त्या खंत व्यक्त करतात. साहित्यिकाचे मूल्यमापन साहित्यावर व्हावे, त्याच्या जातींवर किंवा विचारांवर नको, असा त्यांचा आग्रह असतो. 'स्त्रीवादा'बद्दल त्या खूप मोकळेपणाने बोलतात. 'स्त्रीमुक्ती - स्त्रीस्वातंत्र्य हा काय प्रकार आहे? या विचारांच्या आडून स्त्री निसर्गाला नाकारते आहे का?' असा त्यांचा प्रश्न असतो. आपण आपले पाश्चात्यीकरण किती करणार? पुरुषांचं अनुकरण म्हणजे स्त्री मुक्ती का? निसर्गदत्त मनोधर्माला ती नाकारू शकणार नाही. आपली संस्कृती जपणार की नाही? असे प्रश्न त्या विचारतात, त्याच वेळी स्त्रीच्या कष्टांची दखल पुरुष वर्गाने घेतली पाहिजे, घरकाम करणाऱ्या गृहिणीच्याही कष्टाचे मोल गृहीत धरले पाहिजे, अशी आग्रही भूमिकाही त्या मांडतात. स्त्रियांनी आपल्यातील न्यूनगंड दूर करावा असा त्यांचा आग्रह असतो. हा न्यूनगंड त्यांनी प्रथमपासूनच स्वतःपासून दूर ठेवला आहे. विवाहानंतर त्यांचे नाव 'गिरिजा' असे बदलण्यात आले होते. मात्र आपली आजवरची ओळख कशी मिटवणार? आणि महत्वाचे म्हणजे ती का मिटवायची? या आग्रहापोटी त्यांनी आपले 'रेखा' हेच नाव विवाहानंतरही कायम ठेवले. अगदी आग्रहाने !

'देवव्रत', 'अग्निपुष्प' 'युगावर्त', 'तृप्ता', 'जलपर्व', 'प्रस्थान' आणि 'मृत्यू जगलेला माणूस' या ७ पूर्णतः भिन्न विषयांवर लिहिलेल्या कादंबऱ्या, 'प्रकाशाची फुले' ही बालकादंबरी, 'मानस', 'तपस्या', 'विज्ञानकथा', 'किडनॅपिंग', 'अंतरिक्षातील शेजारी', 'आदिम', 'स्वप्नस्थ', 'स्पंदन', 'पक्षी जाय दिगंतरा', 'निसटते किनारे', 'क्लोन', 'अशब्द' हे १२ कथासंग्रह आणि याशिवाय 'आकाशओढ' आणि 'भिंत काचेची' (नाटक), 'आदिम' आणि 'मम्मी रोबो' (एकांकिका), 'प्रकाश शलाका' आणि 'नक्षत्र' (ललित) एवढी त्यांची ग्रंथसंपदा. त्यांना आजवर विविध पुरस्कारांनीही गौरविण्यात आले आहे. सहा वेळा राज्य पुरस्कार आणि याशिवाय नरहर कुरुंदकर पुरस्कार, बा. सी. मर्ढेकर पुरस्कार, पुणे मराठी ग्रंथालय पुरस्कार, कुसुमताई चव्हाण पुरस्कार अशा विविध पुरस्कारांच्या त्या मानकरी ठरल्या आहेत. मागील वर्षभरात त्यांनी हिंदी साहित्यनिर्मितीतही पदार्पण केले आहे. तसे 'भिंत काचेची' या नाटकाचे हिंदी भाषांतर 'कांच की दीवार' या नावाने पूर्वीच प्रसिद्ध झाले, पण नुकत्याच त्यांनी लिहिलेल्या हिंदी कवितांचा संग्रह 'अब तो जिया जाए' प्रकाशित झाला आहे. नटश्रेष्ठ अमिताभ बच्चन यांची प्रस्तावना या काव्यसंग्रहाला लाभली आहे. असा हा त्यांचा आजवरचा साहित्यप्रवास.

आयुष्याच्या साठीचा उंबरठा ओलांडण्याआधी मागे वळून पाहताना मात्र त्यांना 'ती' चार वर्षे आजही मोलाची वाटतात. चार वर्षांचे कॉलेजजीवन खऱ्या अर्थाने त्यांचे विश्व संपन्न करणारे ठरले. त्या काळातील दोन गुरू - जेईएसचे बर्दापूरकर सर आणि नगरच्या मराठी शिकविणाऱ्या लीला गोविलकर मॅडम ही दोन नावे त्या आवर्जून घेतात. या दोघांनी त्यांचा आत्मविश्वास वाढविला. आयुष्याकडे पाहण्याची स्वतंत्र दृष्टी दिली. व्यक्तिमत्व संपन्न करणारा हा चार वर्षांचा काळ होता.

त्यांच्याच शब्दांत सांगायचं तर, ''पत्नी, भाभी, बहू, माँ ही सर्व नाती मला विरघळून टाकणार होती. पण मला स्वतःला मी म्हणून जपायचं होतं. 'स्व'च्या ओळखीसाठी झगडायचं होतं. घरात पदर डोक्यावर घेऊन वावरायचं असलं तरी मान मोडू द्यायची नव्हती. त्यासाठी आवश्यक होतं प्रचंड मानसिक बळ आणि आत्मविश्वास. कॉलेजच्या आणि तारुण्याच्या चार वर्षांनी जो आत्मविश्वास आणि बळ दिलं होतं, ते घेऊन मी वैवाहिक जीवनात प्रवेश केला आणि पावलं टाकू लागले, टाकते आहे. पण आजही पंधरा ते वीस वर्षांतली ही आपलीच रूपं डोळ्यांसमोर येतात. जीवनाच्या दुर्दम्य इच्छेने भरलेली, आनंद आणि उत्साह ओसंडून जाणारी. पावलं पुनः भूतकाळात जाऊ शकत नाहीत हे माहिती असूनही वाटतं, परमेश्वराला विनवावं आणि पुनः ती चार वर्षे जगण्यासाठी मागून घ्यावीत... अगदी उरलेल्या आयुष्याच्या बदल्यात.''

■■

श्रीमती रेखा बैजल

इन्कम टॅक्स कॉलनी, जालना.

■■

४०

'पॅशिनेट'

राहुल लाहोटी

'थ्री इडियट' पाहिलाय? 'मेक युवर पॅशन - युवर प्रोफेशन' असा संदेश देणारा आमीर खानचा रणछोडदास चांचड ऊर्फ फुन्सुक वांगडू सर्वांनाच भावला. हा संदेश अनेकांनी याआधीच आपल्या आयुष्यात आणलेला होता. कारण अशी 'इडियट' माणसं समाजात खूप असतात. असाच एक तरुण - राहुल सुरेश लाहोटी. अमेरिकेतील 'मायक्रोसॉफ्ट'मधील चांगला पैसा देणारी नोकरी सोडून माहिती विश्लेषण करणाऱ्या संस्थेत 'रिसर्चर' म्हणून काम करणाऱ्या, आवडीच्या कामासाठी भरपूर पैसा देणारे क्षेत्र सोडणाऱ्या राहुल यांच्याबद्दल...

सन १९९७ च्या बारावीच्या गुणवत्ता यादीत जालन्याच्या राहुल सुरेश लाहोटी या विद्यार्थ्याचे नाव सर्व वृत्तपत्रांमधून फोटोसह ठळकपणे झळकत होते. मराठवाड्यातून सर्वप्रथम आणि राज्यात द्वितीय क्रमांकावर आलेल्या राहुल लाहोटीच्या कौतुकाने जेईएस कॉलेजच्या परिसरात चैतन्याचे नवेच वारे वाहत होते. याच कॉलेजमधील फिजिक्सचे प्राध्यापक श्री. सुरेश लाहोटी आणि सौ. प्रभा यांचे राहुल हे पुत्र. दहावीपर्यंत सेंट मेरी हायस्कूलमध्ये शिकणाऱ्या राहुल यांची तोवरची गुणांची स्थिती तशी ठीक म्हणजे ८८ टक्के अशी होती. बारावीला मिळालेल्या चांगल्या गुणांमुळे त्यांना पिलानी येथील 'बिर्ला इन्स्टिट्यूट ऑफ टेक्नॉलॉजी' (बिट्स) या जगन्मान्य संस्थेत कॉम्प्युटर इंजिनिअरिंगला प्रवेश मिळाला. राहुल यांच्या आयुष्याला मिळालेले हे पहिले वळण.

वास्तविक त्यांचा स्वभाव बालपणापासूनच अंतर्मुख. कुणाच्या फारसे अध्यात-मध्यात नाही. आपण, आपला अभ्यास यातच ते अधिकाधिक मग्न असत. त्यामुळे मित्रांचे वर्तुळही फार मोठे असे नव्हते. पिलानीमध्ये त्यांचा हा स्वभाव-व्यक्तिमत्व वेगळ्या तऱ्हेने परिपक्व होत गेले. 'बिट्स-पिलानी' म्हणजे देशभरातील इंजिनिअरिंग करू इच्छिणाऱ्या विद्यार्थ्यांचे अंतिम लक्ष्य! पिलानीला नंबर लागणे म्हणजे या विद्यार्थ्यांची इतिकर्तव्यता. राहुल सांगतात, देशभरातील जवळजवळ प्रत्येक राज्यातून 'बिट्स'मध्ये विद्यार्थी येत आणि त्यातही प्रत्येक बोर्डातून प्रथम आलेले विद्यार्थी तर हमखास तेथे



दिसत. एकप्रकारे तो बुद्धिमान विद्यार्थ्यांचाच 'मेळा' होता.

तिथली शिक्षणपद्धतीही काहीशी वेगळी होती. राहुल सांगतात, 'तिथे फक्त पुस्तकी किड्यापेक्षा परिपूर्ण व्यक्तिमत्व कसे घडेल, याकडे लक्ष असायचे. तेथील शैक्षणिक वातावरण एकाच वेळी 'रिगरस' आणि 'फ्लेक्झिबल' असायचे.' तिथल्या प्राध्यापकांची शिकविण्याची पद्धती वेगळी असायची. विशेष म्हणजे विद्यार्थ्यांचे 'बेसिक्स' पक्के करण्यावर त्यांचा भर असे. वर्षभरात शैक्षणिक आणि शिक्षणपूरक अशा असंख्य उपक्रमांची भरमार असायची. एकवेळ क्लासेसला बसले नाही, तरी चालत असे, पण अशा विविध उपक्रमांतून मिळणारा अनुभव अधिक संपन्न करणारा असायचा. सतत कोणत्या न कोणत्या परीक्षा चालूच असायच्या. तशा अर्थाने हे दैनंदिन जीवन अतिशय धावपळीचे होते. पण देशभरातील 'ब्रेन' तिथे एकत्र आलेला असताना त्यांना सर्वांगीण ज्ञान देण्याचा संस्थेचा प्रयत्न असायचा. या महाविद्यालयाचे होस्टेलही विस्तीर्ण होते. तिथे रूम पार्टनरसोबत राहुल यांना खूप काही शिकायला, शेअर करायला मिळत गेले. राहूल सांगतात, 'या संस्थेने कॉम्प्युटर सायन्सचे ज्ञान आणि पदवी तर दिलीच, पण त्याच बरोबर माणूस म्हणूनही घडविले. माणसे ओळखण्याची कला शिकविली, अतिशय मोठ्या प्रमाणातील ताणतणावाच्या वातावरणात स्थिर बुद्धीने काम कसे करायचे, ते शिकविले. निर्णय घेण्यासाठीची मानसिक सिद्धता करून दिली. त्यातून एक परिपूर्ण व्यक्तिमत्व घडत गेले.' 'बिट्स - पिलानी'मधून सन २००१ मध्ये राहूल कॉम्प्युटर इंजिनिअर म्हणून बाहेर पडले. 'पुढे काय' या प्रश्नाचे उत्तर त्यांच्या मनात तयार होतेच, त्याला घरच्यांनी पाठिंबा दिला आणि त्यांनी याच विषयात मास्टर्स डिग्री मिळविण्याचे ठरविले.

मास्टर्स डिग्रीसाठी त्यांची निवड होती अमेरिकेच्या सॅन दिएगो येथील 'युनिव्हर्सिटी ऑफ कॅलिफोर्निया'. संशोधनपर काम करण्याची त्यांची मनस्वी इच्छा आणि आवड होती. 'कॉम्प्युटर सिक्युरिटी' या विषयात उत्तम शिक्षण देणारे विद्यापीठ या दृष्टीने कॅलिफोर्निया विद्यापीठाचा क्रम वरचा होता. अशा विद्यापीठात शिकण्याचा अनुभव आणि आनंद त्यांच्यासाठी महत्वाचा ठरला. मास्टर्स डिग्री मिळविण्याचा हा दोन वर्षांचा काळ त्यांच्यासाठी शिक्षणाबरोबरच इतरही बरेच काही शिकण्यासारखा होता. जगभरातील सर्व देशांतून विद्यार्थी येथे शिकण्यासाठी आलेले असत. येथेही अर्थातच सर्व 'ब्रेन' आलेले असे. त्यामुळे 'क्लासरूम टीचिंग'बरोबरच या सर्वांशी अनुभवांची देवाणघेवाण त्यांच्यासाठी महत्वाची ठरली. तेथे गेल्यानंतर काही महिन्यांतच त्यांनी 'टीचर असिस्टंटशिप'साठीची मान्यता मिळविली होती. शिकता शिकता तेथील प्राध्यापकांना मदत करण्याचा हा पर्याय होता. संबंधित प्राध्यापकांचा विषय विद्यार्थ्यांना समजावून सांगण्यास मदत करण्याचे हे काम करताना त्यांना आर्थिक प्राप्तीही होत होती. स्वतःच्या पायावर उभे राहण्याचा आनंद त्यांना मिळत होता.

अशा प्रकारे शिकता शिकता शिकविण्याचा अनुभव आणि आनंद घेत सन २००३ मध्ये त्यांनी मास्टर्स डिग्री मिळविली तेव्हा जगातील साऱ्या बड्या सॉफ्टवेअर कंपन्यांची दारे त्यांच्यासाठी खुली होती. त्यातून त्यांनी 'मायक्रोसॉफ्ट'ची निवड केली. २००३ ते २००५ या एकंदर ३ वर्षांच्या काळात त्यांनी मायक्रोसॉफ्टच्या सिएटल येथील मुख्यालयात काम केले. त्या काळात 'विंडोज'ची 'व्हिस्टा' ही नवी ऑपरेटिंग प्रणाली विकसित करण्याचे काम सुरू होते. त्यातील 'इंटरनेट कम्युनिकेशन प्रोटोकॉल' डेव्हलप करण्याच्या विषयात राहुल यांनी यशस्वीरीत्या काम केले. हे

काम आवडीचे होते. त्यात पैसाही बऱ्यापैकी मिळत होता. पण याच काळात एक नवी आवड त्यांच्या मनात विकसित होत होती. 'पब्लिक पॉलिसी मेकिंग' हा तो विषय. अंतर्मुख होऊन काम करीत स्वतःला संशोधनात झोकून देण्याची राहूल यांची मूळ प्रवृत्ती अधिक विकसित होण्यासाठी हा नवा विषय अतिशय उपयुक्त ठरणारा होता. मायक्रोसॉफ्टमध्ये कार्यरत असतानाच त्यांनी 'संगती' नावाच्या एका संस्थेची स्थापना केली होती. 'समान शील व्यसनेषु सख्यम्' या न्यायाने तेथे कार्यरत असलेल्या आणि ज्यांच्या सामाजिक जाणिवा जागृत आहेत अशा तरुणांचा हा ग्रुप होता. समाजातील गरिबी, विषमता, दारिद्र्य, सामाजिक उतरंडी, त्यांचे एकंदर समाजजीवनावर होणारे परिणाम या सर्व पैलूंमधून अभ्यास आणि कृती कार्यक्रमांचे नियोजन हा ग्रुप करायचा. ८ ते १० जणांच्या या ग्रुपमध्ये दोन - तीन अमेरिकी, कॅनेडियन तरुणही होते पण जास्तीत जास्त संख्या होती भारतीयांची. विशेषतः पर्जन्यजल पुनर्भरण या विषयात त्यांनी बऱ्यापैकी काम केले. प्राचीन काळी भारतात असलेल्या पाणीवाटपाच्या पद्धती, इंग्रज आल्यानंतर त्यांनी केलेले कायदे व त्यामुळे विस्कळीत झालेली पाणी व्यवस्था आणि आजचा पाणीप्रश्न अशा प्रदीर्घ विषयांवर त्यांनी अभ्यास केला. पश्चिम बंगालमध्ये त्यांनी एका ग्रुपला मदतही केली. जागतिक पातळीवर विचार करता भारतीय महिलांमध्ये कुपोषणाचे प्रमाण अधिक असल्याचे काही संशोधनांतून लक्षात आले. 'आशा फॉर एज्युकेशन' या संस्थेसोबत त्यांनी महिलांच्या स्थितीबाबत विचार केला. या साऱ्या अभ्यासांमधून त्यांची अशा विषयांतील रुची वाढत गेली. धोरणे ठरविण्याआधी असा अभ्यास झाला तर धोरणांची परिणामकारकता वाढेल, असे त्यांच्या निरीक्षणास आले आणि परिणामस्वरूप त्यांनी सध्याची नोकरी सोडून २००५ ते २००७ या काळात कोलंबिया विद्यापीठात 'मास्टर्स इन पब्लिक पॉलिसी' या विषयाची पदव्युत्तर पदवी मिळविली. 'मायक्रोसॉफ्ट' सोडताना जमलेली थोडीफार बचत पहिल्या चार-सहा महिन्यांतच संपली. इथे पुन्हा एकदा त्यांनी 'टीचिंग असिस्टंट'ची संधी मिळविली आणि हा पैसा तेथील शिक्षण व उपजीविकेसाठी वापरला.

एव्हाना कॉम्प्युटर सॉफ्टवेअरच्या क्षेत्रात परत न जाण्याचे त्यांच्या मनात निश्चित झाले होते. मग पुढे काय करायचे? शिक्षणाचा उपयोग झाला पाहिजे आणि प्रारंभिक अनुभवही मिळाला पाहिजे. या साठी त्यांनी कॅलिफोर्नियाच्या 'बर्कले विद्यापीठा'त रिसर्चर म्हणून काम करण्याची संधी मिळविली आणि सन २००८ च्या अखेरपर्यंत त्यांनी तेथे काम केले. कोणतेही धोरण ठरविण्याआधी त्याची उपयुक्तता पडताळून पाहणे आवश्यक ठरते. या पद्धतीचे काम त्यांना करावयाचे होते. उदाहरणार्थ त्यांनी राजस्थानातील एक निरीक्षण सांगितले. - राजस्थानातील एका भागात केलेल्या प्राथमिक सर्वेक्षणानुसार तेथे विद्यार्थ्यांची शाळेतील उपस्थिती अतिशय कमी असे आणि तेथील निकालही कमी लागायचा. संशोधनांती तेथील भौगोलिक स्थिती व खाद्यपदार्थांमुळे त्यांच्यात पोटदुखीचा त्रास असल्याचे लक्षात आले आणि जंतांचे औषध दिल्याने ही स्थिती सुधारू शकेल, असा कयास होता. यासाठी 'सॅंपल' म्हणून एखाद्या गावाची निवड करायची, तेथील शाळा निवडायची, त्या शाळेतील एका वर्गात ती औषधे द्यायची व त्यांची निरीक्षणे नोंदवायची आणि दुसऱ्या वर्गात औषधी न देता निरीक्षणे नोंदवून औषधांचा होणारा उपयोग व त्यांचा शिक्षणावर होणारा परिणाम तपासायचा. हा परिणाम सकारात्मक असेल, तर संपूर्ण बाधित परिसरात

शाळांमधून ती उपाययोजना अमलात आणण्याचे धोरण राबवायचे...!

आपल्या या ज्ञानाचा उपयोग भारतात व्हावा, अशी त्यांची तीव्र इच्छा होती. त्याची संधी त्यांच्यासमोर २००९ मध्ये आली. बेंगलोरच्या इंडियन इन्स्टिट्यूट ऑफ मॅनेजमेंट (आयआयएम-बेंगलोर) या विख्यात संस्थेतील 'सेंटर फॉर पब्लिक पॉलिसी' या विभागात रुजू होण्याचे त्यांनी ठरविले आणि 'रिसर्चर' म्हणून तेथे ते रुजूही झाले. आपण भारतात जन्मलो-वाढलो आहोत, आपल्या ज्ञानाचा व कौशल्याचा उपयोग भारतातच व्हावा, अशी त्यांची इच्छा होती, त्यामुळे त्यांनी बेंगलोरची निवड केली. भारतात काम करण्यासाठी भरपूर संधी आहेत आणि समाजाच्या उपयोगासाठी येथे खूप काही करता येऊ शकते, असा त्यांचा विश्वास आहे.

सध्या ते 'जेंडर ॲसेट गॅप' या विषयावर काम करीत आहेत. भारतात प्रामुख्याने पुरुषसत्ताक संस्कृती आहे. येथील कुटुंबप्रमुख प्रामुख्याने पुरुष असतो व घराची व संबंधित सर्व मालमत्ता - प्रॉपर्टीही त्यांच्याच नावावर असते. याचा कुटुंब व्यवस्थेवर काय परिणाम होतो, हा त्यांच्या अभ्यासाचा विषय आहे. खरोखरच सर्व घरांमध्ये प्रॉपर्टी पुरुषांच्याच नावावर आहेत का? जेथे महिलांच्या नावावर आहेत तेथे त्या कुटुंबांमध्ये निर्णयप्रक्रियेवर त्यांचा परिणाम होतो का? मुळात अशी दरी समाजात आहे का? ... अशा विषयावर आजवर कधीच काम झालेले नाही. या निमित्ताने हे काम होते आहे. मुलींना प्रॉपर्टीत समान हक्क देण्याचा कायदा तर झाला, पण त्याचे पालन होते का? त्याचा परिणाम काय होतो आहे, हे सारे या अभ्यासातून समोर येईल. समाजातील कुपोषण, शिक्षणाचे प्रमाण या विषयांवरही त्यांचा अभ्यास सुरू आहे.

राहुल म्हणतात -'जीडीपी' हा शब्द राष्ट्रीय पातळीवरील चर्चेत अनेकदा समोर येतो. 'ग्रॉस डोमेस्टिक प्रॉडक्ट' हे त्याचे बृहत् रूप. हा जीडीपी वाढल्यानंतर किंवा त्याचा दर चढा राहिल्यानंतर आपले नेते आणि 'पॉलिसी मेकर्स' समाधान व्यक्त करतात. पण खरेच हे समाधान उपयोगाचे आहे? हा जीडीपी किती टक्के लोकांच्या निरीक्षणातून काढण्यात येत असतो? २० टक्क्यांचा जीडीपी वाढणे म्हणजे देशाचा विकास नाही. हा विकासाचा दर होऊ शकत नाही. तो त्या त्या क्षेत्राच्या विकासाचा दर असू शकतो. शेतीच्या विकासाचा दर वाढला तर तो ६०-७० टक्के लोकांच्या विकासाचा दर होऊ शकतो, तो देशाच्या विकासाचा दर असू शकतो.' आपले पंतप्रधान डॉ. मनमोहनसिंग यांच्या तोंडी सध्या 'इन्क्लुजिव्ह ग्रोथ' ही संकल्पना पुन्हा पुन्हा येते. राहुल गमतीने म्हणतात, 'या संकल्पनेचा अर्थ खुद्द त्यांना तरी ठावूक असेल का?'

आपली धोरणे ठरविणारे लोक समाजात मिसळत नाहीत, ही त्यांच्या मनातील खंत आहे. धोरण ठरविण्याऱ्यांनी देशभर फिरले पाहिजे, ज्यांच्यासाठी धोरण ठरवायचे त्यांच्यात मिसळले पाहिजे, त्यांच्या भावना-गरजा समजावून घेतल्या पाहिजेत. महिन्यातून एखादा आठवडाही हे लोक समाजात मिसळले तर त्यांनी बनविलेली धोरणे नक्कीच समाजाला अधिक उपयुक्त ठरतील, असा सल्ला ते देतात. समाज फक्त आकडेवारीवर चालत नाही. त्यामुळे आकड्यांच्या खेळात भलेही आपण विकासाचा आलेख चढता दाखवू, पण वास्तव सत्य मात्र वेगळेच असू शकते, असा इशाराही ते देतात.

'सामाजिक शास्त्र आणि इतर कोणतीही शास्त्रे यांच्यात प्रमुख फरक हा आहे, की इतर शास्त्रांमध्ये

नियम सिद्ध आहेत. प्रत्येक प्रश्नांची निश्चित अशी उत्तरे आहेत. सामाजिक शास्त्रांमध्ये असंख्य निकष असतात, कोणताही नियम सर्वसमावेशक नसतो. भौगोलिकतेबरोबरच समाज बदलतो. त्यांचे निकष, त्यांच्या भूमिका बदलत जातात. या प्रत्येक ठिकाणी चर्चेचा उपयोग होतो. त्यातून योग्य धोरण ठरविता येते,' असे ते आवर्जून सांगतात.

आपल्या आजवरच्या वाटचालीत आपल्या आई-वडिलांचे खूप मोठे सहकार्य लाभल्याचे ते आवर्जून सांगतात. शिक्षणाची दिशा निवडताना आणि बदलतानाही त्यांनी आपल्याला नेहेमी पाठिंबाच दिला, असे सांगतानाच ते आपल्या पत्नीचेही - तुलिका - आभार मानण्यास विसरत नाहीत. त्याही कॉम्प्युटर इंजिनिअर आहेत आणि 'बिट्स-पिलानी'च्याच विद्यार्थिनी आहेत. 'पब्लिक पॉलिसी' हा विषय भरपूर पैसा मिळवून देणारा नाही, याची कल्पना असूनही पत्नीच्या सहकार्यामुळेच आपण या आवडीच्या क्षेत्रात काम करू शकलो, असे सांगताना ते म्हणतात, की पत्नी अमेरिकेत 'गुगल' कंपनीत कार्यरत राहून आर्थिक आघाडी सांभाळते म्हणून आपण हे काम निश्चिंतपणे करू शकत आहोत.

आपल्यापाठोपाठ पुढे येत असलेल्या आपल्या 'ज्युनिअर्स'ना ते काही गोष्टी आवर्जून सांगू इच्छितात. ते म्हणतात, 'जे करता त्यात तुम्हाला आवड आहे का? त्यात भलेही पैसा मिळत असेल पण समाधान नसेल तर ते काम कशाला करता? आपली आवड - आपली 'पॅशन' ओळखा आणि त्यात काम करण्यासाठी प्रयत्न करा. जग वेगाने विस्तारत आहे. जवळजवळ प्रत्येक क्षेत्रात असंख्य संधी निर्माण होत आहेत. डॉक्टर-इंजिनिअर बनणे म्हणजेच सर्व काही नाही. या 'मेनस्ट्रीम'बाहेरही प्रचंड संधी आहेत. तेथेही तुम्ही भरपूर पैसा कमावू शकाल. काळजीपूर्वक विचार करा, संधी शोधा, ती मिळवा आणि यशस्वी व्हा...!'

■■

श्री. राहुल लाहोटी

रिसर्चर, सेंटर फॉर पब्लिक पॉलिसी, आयआयएम, बेंगलोर.

■■

४१

जिगरबाज

मनोज शशिकांत पटवारी

आपला समाज आजही अपंगांशी व्यवहारांच्या बाबतीत परिपक्व वाटत नाही. अपंगांकडे कणवेने पाहिले जाते किंवा हेटाळणीने. पण त्यांच्याकडे सामान्य माणसासारखेच पाहिले जाणे समाजाच्या आणि अशा व्यक्तींच्या बाबतीत महत्वाचे असते. त्यातही 'मूक-बधीर' गटातील अपंगांकडे पाहण्याचा समाजाचा दृष्टीकोन तर खूपच संकुचित आहे. मुळात हे अपंगत्व तशा अर्थाने लोक 'अपंगत्वा'च्या व्याख्येत गृहित धरत नाहीत. सर्वसामान्यांसारख्याच शारीरिक आणि बौद्धिक क्षमता असलेल्या या वर्गाचे अनेक हक्क मात्र अकारण डावलले जातात. जालन्याचे मनोज पटवारी आपल्या अपंगत्वावर मात करीत आपल्या समदुःखींसाठी लढा उभारत आहेत. त्या विषयी...

'**थ्री** जी'ची सुविधा असलेला हँडसेट समोर ठेवून तो तरुण काही हातवारे करीत होता. हँडसेटवर नजर टाकली, तर त्या स्क्रीनवर त्या तरुणाची छबी एका चौकोनात दिसत होती आणि त्यावरील चौकोनात दुसरा तरुण तसेच हातवारे करीत असलेला दिसत होता. क्षणार्धात लक्षात आले, ही तर मूक-बधीरांची सांकेतिक भाषा. दर रविवारी दुपारी दूरदर्शनच्या राष्ट्रीय चॅनलवर मूकबधिरांसाठी विशेष बातमीपत्र प्रसारित होत असते. त्यातील सांकेतिक भाषेची आठवण आली आणि अधिक बारकाईने पाहिले, तर संवाद साधणारे हे दोन्ही तरुण रूढ अर्थाने मूकबधीर असल्याचे लक्षात आले. त्यातील एक होते जालन्यातील मनोज शशिकांत पटवारी. जालन्यातील जुन्या पिढीतील एक पत्रकार शशिकांत पटवारी यांचे हे मोठे पुत्र. २८ जून १९७१ रोजी जन्मलेल्या मनोज यांना जन्मतःच ऐकू येत नाही. निसर्गाने केलेला हा अन्याय मनोज यांनी आणि पटवारी कुटुंबियांनीही मोठ्या जिद्दीने सहन केला आणि त्यातून ते आता वाट काढत मार्गक्रमण करीत आहेत.



शशिकांत आणि यमुनादेवी यांचे मनोज हे सर्वात मोठे पुत्र. याशिवाय रोहित आणि योगेश हे दोघे मनोज यांचे भाऊ. मनोज यांच्या आजोबांचा मंडप कामांचा व्यवसाय होता.

त्यांच्याकडे कामाला असलेल्या एका व्यक्तीने एके दिवशी तीन-चार वर्षीय मनोज यांना त्यांच्या घरी नेले. योगायोगाने मनोज बसले होते त्यांच्या मागेच एक मोठे भांडे खाली पडले. त्याचा मोठा आवाज झाला आणि सारे कुटुंब तेथे धावत आले. मनोज मात्र निर्विकारपणे खेळत होते. त्या व्यक्तीने आजोबांच्या कानावर ही घटना घातली आणि ऐकू येत नसावे, असा संशय व्यक्त केला. त्यानंतर अनेक चाचण्या पार पडल्या आणि मनोज यांना ऐकू येत नसण्यावर शिक्कामोर्तब झाले. तिथून या कुटुंबाची धावपळ सुरू झाली. औरंगाबाद, पुणे, मुंबई, मद्रास अशा अनेक ठिकाणी तपासण्या झाल्या पण यावर कोणताही उपाय नसल्याचे स्पष्ट झाले. अंतकर्णापासून मेंदूला जोडणारी आणि ध्वनीचे संदेशवहन करणारी जी नस असते ती मृत असल्यामुळे ते कधीही ऐकू शकणार नाहीत, हे सत्य पचविणे या कुटुंबाला जड गेले.

या काळात मनोज यांची शाळा सुरू होती. जालन्यात मूक-बधिरांसाठी स्वतंत्र शाळेची सोय नव्हती आणि सामान्य शिक्षण देणाऱ्या शाळेत मनोज यांना काहीच समजत नसे. त्यामुळे लौकिक शिक्षणात त्यांना कधीही गती घेता आली नाही. साहजिकच अभ्यासात ते मागेच राहात. अशातच त्यांनी शाळा सोडली. मध्यंतरी त्यांनी थेट दहावीची परीक्षा देण्याचे ठरविले. पण ते उत्तीर्ण होऊ शकले नाहीत. ही गोष्ट १९९६ ची. ते दोन विषयांत नापास झाले. त्यानंतर काही काळ त्यांनी परीक्षांचा नाद सोडला. पण मधल्या काळात त्यांना मुक्त विद्यापीठाच्या पदवीबाबत कळले आणि शिक्षणाच्या त्यांच्यातील आंतरिक इच्छेने पुन्हा उचल खाल्ली. सध्या ते यशवंतराव चव्हाण मुक्त विद्यापीठाच्या माध्यमातून 'बी.ए.'ची परीक्षा देत आहेत. या परीक्षेतील एक पेपर बाकी असून येत्या ऑक्टोबरमधील परीक्षेनंतर ते 'ग्रॅज्यूएट' होतील!

लौकिक अर्थाने शिक्षण झाले नसले तरी वेगळ्या अर्थाने त्यांनी भरपूर शिक्षण घेतलेले आहे. निसर्ग जेव्हा एखादी व्याधी देतो तेव्हा त्यावर मात करण्याचे काही विशेष कौशल्यही त्याने बहाल केलेले असते. मनोज यांची ग्रहणशक्ती खूपच चांगली आहे. कानांमुळे झालेले नुकसान ते डोळ्यांनी भरून काढतात. एकदा पाहिलेली गोष्ट ते बिनचुकपणे आत्मसात करू शकतात. अशाच प्रकारे त्यांनी जनरेटरची दुरुस्ती शिकून घेतली, वायरिंगचे त्यांना ज्ञान आहे, त्यांच्या वडिलांच्या प्रिंटिंग प्रेसमध्ये नवे ऑफसेट मशीन आले तेव्हा त्याच्या इन्स्टॉलेशनच्या दरम्यानच त्यांनी या मशीनचे काम शिकून घेतले. त्याची जुजबी दुरुस्तीही तेच करतात. १९९३मध्ये जेव्हा त्यांच्या दैनिकाच्या कार्यालयात संगणक आला, तेव्हा डीटीपीचे कौशल्यही ते ऑपरेटरचे काम पाहात-पाहातच शिकले. प्रिंटरची दुरुस्ती आणि कार्ट्रेजचे रिफिलिंग ही कामेही ते अशाच प्रकारे शिकले. वडिलांचा प्रिंटिंग प्रेस आणि दैनिकाचे काम, रॉकेलची एजन्सी, घरातील दोन दुकाने यांचा व्याप हे कुटुंब सांभाळते आणि मनोज त्यांना या कामांत शक्य तेवढी मदत करतात. ही कामे करीत असतानाच त्यांनी स्वतःला एका आगळ्याच कामासाठी वाहून घेतले आहे. त्यांच्या व्यक्तिमत्वातील हा भाग खूप महत्वाचा आहे.

आपण कर्णबधीर आहोत, याचा न्यूनगंड त्यांनी बाळगला नाही. ऐकू येत नसल्याने अशा प्रकारची व्याधी असलेल्या मुलांना बोलता येत नाही. पण आपल्या जिद्दीच्या जोरावर मनोज काही प्रमाणात बोलूही शकतात. शाळेत शिकता आले नाही तरी अक्षरज्ञानाची त्यांची ओढ

जुनीच होती. त्यातून त्यांनी बरेच वाचन केले. त्यामुळे लेखनाद्वारे ते आपल्या भावना व्यक्त करू शकतात. आपल्यासारखेच व्यंग असलेल्यांबद्दल काही करण्याची त्यांची धडपड असते. यातूनच त्यांच्यातील 'सामाजिक कार्यकर्ता' जन्माला आला. सरकारी नोकऱ्यांमध्ये अपंगांसाठी ३ टक्के जागा राखीव असतात. त्यातीलही १ टक्का कर्णबधीरांसाठी राखीव असतो. पण या जागा भरण्याकडे कोणी पारसे लक्ष देत नाहीत. त्यामुळे अनेक जण पात्रता असूनही रोजगारापासून वंचित राहतात. मागील काही वर्षांपासून मनोज यांनी या साठी स्वतःला झोकून दिले आहे. जून २०१० मध्ये उच्च न्यायालयाने दिलेल्या आदेशानुसार या तीन टक्के जागा भरणे शासनाला बंधनकारक ठरले, पण त्यानुसार कार्यवाही झालीच नाही. या विरुद्ध मनोज यांनी दंड थोपटले आहेत. अण्णा हजारे यांच्या आंदोलनातून मिळालेल्या 'माहितीच्या अधिकारा'च्या माध्यमातून त्यांनी आपला लढा उभारला आहे. यातून कोणत्या कार्यालयात किती जागा रिक्त आहेत, किती भरलेल्या आहेत, किती जागी अयोग्य उमेदवारांना नोकरी बहाल केलेली आहे, हे स्पष्ट होते आहे. अशा ठिकाणी आपल्यासारखे व्यंग असणाऱ्या उमेदवारांना नोकरी मिळावी, या साठी आता ते प्रयत्नशील आहेत. या साठी ते मूकबधिरांचा महाराष्ट्र पातळीवरील महासंघ बनविण्याच्या तयारीत आहेत. नुकतीच २०-२१ ऑगस्ट रोजी राज्यभरातील विविध मूकबधिर संस्थांच्या पदाधिकाऱ्यांची एक बैठक औरंगाबादेत आयोजित करण्यात आली होती. आपल्या हक्कांसाठीची ही लढाई आता मंत्रालयात लढण्याचा त्यांचा निर्धार आहे.

हे सारे उद्योग करताना ते स्वतःसाठी काहीच मागत नाहीत, हे त्यांचे खास वैशिष्ट्य. दैवयोगाने त्यांची घरची परिस्थिती चांगली आहे. त्यामुळे आपले ज्ञान, शक्ती, कौशल्य ते अपंगांच्या कल्याणासाठी वापरू इच्छितात. याच जिद्दीतून त्यांनी शासकीय पातळीवरील भोंगळ कारभार उघडकीस आणण्याचा चंगच बांधला आहे. राज्यात अपंगांसाठी कार्यरत असलेल्या ३५३ संस्था आहेत, त्यातील फक्त ३ संस्था शासकीय असून ३५० संस्था खाजगी आहेत, हे त्यांनी उघडकीस आणले. खाबुगिरीची ही कुरणे बंद करण्याची गरज त्यांना वाटते. कोणत्याही योजनेतून पैसा खाण्याच्या 'उपक्रमा'बद्दल त्यांच्या मनात चीड आहे. संजय गांधी निराधार योजनेच्या लाभार्थीमध्ये मूकबधिरांचाही समावेश व्हावा, असा त्यांचा आग्रह आहे.

अशा विविध उपक्रमांत सहभागी असलेले मनोज क्रिकेटमध्ये रस घेतात. मध्यंतरी ते मुंबईत क्रिकेटच्या प्रशिक्षणासाठीही दाखल झाले होते. सचिन तेंडुलकरचे गुरु रमाकांत आचरेकर यांच्याच मार्गदर्शनाखाली क्रिकेटचे धडे गिरविण्यास त्यांनी सुरवात केली होती. पण मुंबईच्या एकूणच वातावरणाला ते कंटाळले आणि तेथून ते परतले. पण मूक बधिरांच्या क्रिकेट संघटनेशी ते संपर्कात असतात. सप्टेंबर २०११ मध्ये होत असलेल्या राष्ट्रीय पातळीवरील क्रिकेट स्पर्धेत सहभागी होण्यासाठी त्यांना या संघटनेचे निमंत्रणही आले आहे! या साऱ्या नव्या प्रवाहांशी ते इंटरनेटच्या माध्यमातून संपर्कात असतात. ई-मेल तरे ते अनेक वर्षांपासून वापरत आहेतच पण मागील काही काळापासून झपाट्याने प्रसार होत असलेल्या 'फेसबुक'वरूनही त्यांनी आपले अनेक मित्र जोडले आहेत. महाराष्ट्राबरोबरच देशात आणि परदेशातीलही अनेक मूक-बधिरांशी ते या माध्यमातून संपर्कात असतात. त्यांच्यात माहितीची देवाणघेवाण होते आणि प्रेरणांचीही...!

अशाच प्रेरणेतून त्यांनी मूकबधिरांच्या हक्कांसाठी लढा पुकारण्याचा निर्धार केला आहे. स्वतःऐवजी समाजासाठी लढण्यात त्यांना स्वारस्य आहे. आपल्या व्यंगाचे प्रदर्शन करीत सहानुभूती मिळविण्याऐवजी ते जिद्दीने उभे राहून आपल्या आयुष्यात काही रचनात्मक करून दाखविण्याच्या प्रयत्नात आहेत. त्यांचे कुटुंब या कामांत त्यांच्या पाठीशी भक्कमपणे उभे आहे.



श्री. मनोज पटवारी

१/७/३१, राजेंद्र प्रसाद रोड, जालना.



Quotes

मी कधीही कोणाशीही अरेरावीने बोललो नाही. उलट उत्तर दिले नाही. कधी वाद घातला नाही. चूक नसतानाही चूक मान्य केली. झुकायला शिकलो म्हणून खूप काही कमावले...

- रमेशभाई पटेल

नोकऱ्या मिळविण्यासाठी ५ - ६ लाख खर्च करण्यापेक्षा स्वतःचे उद्योग उभे करा, त्यातून पैसा तर मिळेलच पण १५-२० जणांना पोटापाण्यालाही लावता येईल...

- सीताबाई मोहिते

स्वतःला इतरांपेक्षा अजिबात कमी लेखू नका. १) विनम्रता, २) मूलभूत मुद्द्यांविषयीची स्पष्टता, ३) कठोर मेहनत आणि नियमितपणा, ४) ज्ञानलालसा, ५) स्वतःवर विश्वास, ६) बांधिलकी व आस्था आणि ७) एकजुटीने काम करण्याचा विश्वास या गुणांनी तुम्ही आपली योग्यता सिद्ध करू शकता.

- विनयकुमार मुंदडा

कोणतीही गोष्ट स्वप्न पाहिल्याशिवाय आणि त्या स्वप्नांसाठी कष्ट केल्याशिवाय मिळत नाही...

- डॉ. संजय राख

दरमहा किती कमाई होईल या पेक्षा आपण आपल्या विषयात किती प्रमाणात 'स्पेशलाईज्ड' होऊ याचा विचार केला पाहिजे...

- डॉ. प्रमोद बजाज

खरे तर चांगल्या सामाजिक कार्यासाठी लोक मदत करायला तयारच असतात. ते वाटच पाहत असतात. फक्त त्यांच्यासमोर हे काम उलगडण्याचीच बाकी असते. हे झाले की मदतीचा ओघ वाहू लागतो. समाजासाठी उभ्या असलेल्या संस्थेसाठी समाज भरभरून देतो...!

- डॉ. अनंत पंढरे

शॉर्टकट्च्या मागे लागू नका. परिश्रमाला पर्याय नाही. सातत्यपूर्ण प्रयत्न करा, कमिटमेंट ठेवा, ध्येय ठरवा आणि चांगला परफॉर्मन्स द्या. आयुष्यात तुम्हाला भरपूर संधी मिळतील. तुम्ही नक्कीच मोठे व्हाल...

- कैलास झांझरी

आपण सामाजिक, कौटुंबिक आणि व्यावसायिक आघाड्यांवर काम करीत असतो. या तीनही आघाड्या एकाच व्यक्तीला सांभाळणे अशक्य असते. अशा वेळी आपण व्यावसायिक आघाडीवर पूर्णतः आणि सामाजिक आघाडीवर अंशतः काम केले तर उरलेली सामाजिक आघाडी आणि कौटुंबिक आघाडीची जबाबदारी आपल्या अर्धांगिनीने सांभाळली तरच आपण खऱ्या अर्थाने यशस्वी ठरतो...

- आशीष मंत्री

It is not the strongest species that survive, nor the most intellegent, but the one most responsive to change.

- परेश रुणवाल

आपल्या कामात कोण स्वतःला किती झोकून देतो, विद्यार्थ्यांशी कसा समरस होतो, यावर विद्यार्थ्यांची प्रगती ठरत असते. शिक्षक महत्वाचेच असतात, पण शिक्षकांना जोड देणारे या प्रक्रियेतील सहाय्यक जेवढे उत्साही आणि प्रयोगशील, तेवढी विद्यार्थी 'घडण्या'ची प्रक्रिया अधिक प्रभावी होते...

- संजय टिकारिया

विद्यार्थ्यांनी केवळ प्रसिद्धी आणि पुरस्कारांसाठी शिकू नये, तर संगीतातील ज्ञानासाठी शिकावे. भारतीय शास्त्रीय संगीत आणि कला अल्पावधीत शिकता येत नसतात, त्यासाठी साधना लागते. समर्पण भावनेने संयमितपणे अध्ययन केले तरच या कलेत पारंगत होता येते...

- विद्या राव

यशाची त्रिसूत्री – 'घरच्या गोष्टी उंबऱ्याबाहेर जायला नकोत. ग्राहकांना उलट उत्तर देता कामा नये.' 'माँ बाप की सेवा – बुजुर्गोंकी सेवा यही सबसे बडा व्यापार है' और 'भरोसा करो, शक का इलाज नहीं।'

- युसुफ अहमदभाई

नवऱ्याला जाणून घ्या. घरखर्चाच्या बाबतीत त्याच्या खांद्याला खांदा लावून उभ्या राहा, स्वतः अशा प्रकारचे व्यवसाय करून पैसा कमवा, स्वावलंबी बना. मानसन्मान आपोआपच मिळेल...

- प्रिया जोशी

तुम्ही एक वेळ फसवून थोडा फायदा मिळवू शकाल, पण जास्त काळ ही स्थिती राहत नाही. तात्कालिक फायदा होतो पण असा माणूस लवकर बाद होतो...

- मनीष राठी

यशाची त्रिसूत्री – हिम्मत, मेहनत और नियत...

- रामेश्वर संदूपटला

जे करता त्यात तुम्हाला आवड आहे का? त्यात भलेही पैसा मिळत असेल पण समाधान नसेल तर ते काम कशाला करता? आपली आवड – आपली 'पॅशन' ओळखा आणि त्यात काम करण्यासाठी प्रयत्न करा. जग वेगाने विस्तारत आहे. जवळजवळ प्रत्येक क्षेत्रात असंख्य संधी निर्माण होत आहेत. डॉक्टर-इंजिनिअर बनणे म्हणजेच सर्व काही नाही. या 'मेनस्ट्रीम'बाहेरही प्रचंड संधी आहेत. तेथेही तुम्ही भरपूर पैसा कमावू शकाल. काळजीपूर्वक विचार करा, संधी शोधा, ती मिळवा आणि यशस्वी व्हा...!

- राहूल लाहोटी

'पत्नी, भाभी, बहू, माँ ही सर्व नाती मला विरघळून टाकणार होती. पण मला स्वतःला मी म्हणून जपायचं होतं. 'स्व'च्या ओळखीसाठी झगडायचं होतं. घरात पदर डोक्यावर घेऊन वावरायचं असलं तरी मान मोडू द्यायची नव्हती. त्यासाठी आवश्यक असतं प्रचंड मानसिक बळ आणि आत्मविश्वास...

- रेखा बैजल

नशिबावर विश्वास जरूर ठेवा पण आपले कर्म करीत राहा.

- नरोत्तम हंसोरा

‘कोणतेही काम करा पण ते रचनात्मक असू द्या. सर्वसमावेशक असू द्या. सर्वांना सोबत घेऊन जाण्याची क्षमताच नवा भारत घडवू शकते.’

- विजयअण्णा बोराडे

एकच माणूस काय काय करू शकेल? त्यामुळे इथे प्रत्येकाची जबाबदारी विभागलेली आहे. सर्व पार्टनरही आपापली क्षेत्रे स्वतंत्रपणे हाताळतात. प्रत्येक ‘स्टेक होल्डर’ला आमच्याकडे ‘व्हाईस’ आहे. प्रत्येकजण आपली भूमिका निर्भिडपणे मांडू शकतो. त्यामुळेच ही एकी टिकून आहे. पुढच्या काळातही ती तशीच राहणार आहे, कारण ग्रुप आणखी मोठा होणार आहे...

- द्वारकाप्रसाद सोनी

आयुष्यात काही महत्वाचे काम करण्याचे लक्ष्य ठेवा. हे लक्ष्य साध्य करण्यासाठी पूर्ण ताकदीनिशी प्रयत्न करा. हे लक्ष्य पूर्ण केले की तुम्हाला पुरेसा ठरेल एवढा पैसा निश्चितच मिळेल. पैशामागे धावू नका. तो आपोआपच तुमच्याकडे येईल.

- राहुल बन्सल

पैसा महत्वाचा आहे पण पैसा सर्व काही नाही. जगण्यासाठी पैसा लागतो तरी किती? मात्र स्पर्धेत टिकायचे तर मेहनतीला पर्याय नाही. जे काम आपण करतो त्याच्याशी प्रामाणिक राहिले पाहिजे. मी होमिओपॅथी शिकलो आणि त्याच शास्त्राशी प्रामाणिक राहिलो. माझ्या यशाचा मार्ग तेथूनच खुला झाला.’

- डॉ. सतिष मोरे

टॅक्स भरल्याशिवाय आपण मोठे होणार नाही. आपल्याला १०० रुपये कमवायचे आहेत आणि ३० रुपये टॅक्स भरावा लागणार असेल तर मुळातच १४० रुपये कमवा.

- दिनेश छाजेड

‘आपण स्वतःसाठी काम करतो, असे म्हणणे चूक आहे. आपण आपल्या समाजासाठी काम करतो, या भावनेतून काम केले पाहिजे. पैसा तर मिळतच असतो, पण त्याचा विनियोग कसा करायचा हे आपणच ठरवायला पाहिजे’

- नितीन काबरा

आपल्याला आपली तत्व प्रिय असावीत पण इतरांवर ती का लादायची? आपले दृष्टिकोन आपल्या पुढच्या पिढीवर लादल्यामुळे फक्त अंतरच वाढते, कारण अपेक्षा हेच दुःखाचे मूळ आहे. ती दूर ठेवा, जीवन आपोआप सुखी होईल,

- गोपीकिशन काबरा

‘उत्तम उत्पादन द्यायचे तर उत्तम दर्जा राखला गेला पाहिजे. यासाठी उत्तमोत्तम तज्ज्ञ संशोधक कंपनीत आणणे महत्वाचे असते. या साऱ्या गोष्टींसाठी पैसा लागतो. आमची एक धारणा पक्की होती, कंपनी चांगली चालायची असेल तर नफाही चांगलाच झाला पाहिजे. संशोधन आणि विकासासाठी लागणारा खर्च मोठा असतो. त्यामुळे सुरवातीपासूनच आमच्या बियाण्यांचा दर्जा सर्वोत्तम राहिला आणि आमच्या बियाण्यांच्या किमती बाजारपेठेपेक्षा अधिकच राहिल्या.’

- बद्रीनारायण बारवाले

■■

परिशिष्ट



'एनडीए'चा भव्य परिसर (छायाचित्र एनडीएच्या वेबसाईटवरून साभार)

सैन्यदले : एक 'नोबल करिअर'

सैन्यदलांतील सेवेला 'नोबल प्रोफेशन' म्हटले जाते. चोहो बाजूने विविध आरोप-प्रत्यारोपांनी पोखरलेल्या विविध विभाग, व्यवसाय आणि अधिकारपदांच्या गर्दीत भारतीय सैन्यदले अजूनही आपली विश्वासार्हता टिकवून आहेत. 'सैनिक' म्हटल्यानंतर अजूनही भारतीयाचा माथा विनम्र होतो. भारतीय संरक्षण व्यवस्थेत तीन दले महत्त्वाची भूमिका बजावतात. आर्मी, नेव्ही आणि एअरफोर्स. भारतीय सेना, नौसेना आणि विमानदळ. या प्रेरक पुस्तक मालिकेत प्रत्येक जिल्ह्यातील सैनिकी अधिकाऱ्याची भेट घेऊन त्यांच्या प्रवासाची माहिती देण्यात आली. पण या जिल्ह्यातून सैन्याच्या तीनही दलापैकी कोठेही अधिकारीपद भूषवित असलेली व्यक्ती आम्हाला सापडली नाही. कदाचित असे कोणी अधिकारी या जिल्ह्यातून गेले नसावेत किंवा त्यांच्यापर्यंत पोहोचण्यात आम्ही कमी पडलो असू. पण अशा अधिकाऱ्याची माहिती नसल्याने सैन्यदलाच्या माध्यमातून देशसेवेची माहिती नव्या पिढीसमोर देण्याला अपवाद कशासाठी करायचा? या हेतूने आम्ही परभणी जिल्ह्यातील तरुण पिढीसाठी सैन्यदलात पोहोचण्यासाठी उपलब्ध असलेले मार्ग आणि त्या स्थानाचे महत्त्व विशद करीत आहोत. अशी व्यक्ती कुणास ठावूक असेल, तर त्यांचा समावेश आम्ही पुढील आवृत्तीत नक्की करू शकू.

आजघडीला लष्करात कोणत्या मार्गाने पोहाचता येते? प्राथमिक तयारीसाठी तोंडओळख होते, ती औरंगाबाद येथील 'एसपीआय'मध्ये. 'सर्व्हिस प्रिपरेटरी इन्स्टिट्यूट'चे (एसपीआय) ही संस्था 'एनडीए'मध्ये (नॅशनल डिफेन्स अॅकॅडमी) मराठी मुलांना प्रवेश मिळविण्यासाठी प्रशिक्षित करते. राज्याचे तत्कालीन मुख्यमंत्री वसंतदादा पाटील यांच्या प्रेरणेतून उभी राहिलेली अशा प्रकारची राज्यातील ही एकमेव संस्था आहे. या संस्थेची प्रवेशपरीक्षा आणि पुढील शिक्षणाचे माध्यम इंग्रजीच आहे.

'एसपीआय'चे वेळापत्रक 'एनडीए'प्रमाणेच काटेकोर असते. पहाटे चार वाजता उठणे. ५.३० ला पी.टी., सात वाजता न्याहारी, ८ ते १ तासिका. दुपारी दीड वाजता परतल्यानंतर जेवण आणि त्यानंतर 'यूपीएससी'ची तयारी. सायंकाळी मैदानी खेळ आणि रात्री परत अभ्यास. 'एसपीआय'मध्ये 'व्हिजिटिंग लेक्चरर' म्हणून अनेक मान्यवर येत असतात. ११वीच्या अखेरपासूनच 'एनडीए'साठी 'यूपीएससी'चे जोरदार प्रयत्न करावे लागतात. तेथूनच 'एनडीए'ची वाट चालता येते. याशिवाय, इतर कोणकोणत्या मार्गांनी

सैन्यदलात अधिकारी बनण्यासाठी 'एनडीए'पर्यंत पोहोचता येते आणि या कोणत्याही मार्गाने शक्य झाले नसल्यास अधिकारी बनण्याचे इतर कोणते मार्ग आहेत आणि सैन्यदलातील पदरचना - जबाबदाऱ्या कशा असतात, हे जाणून घेऊ.

अनेक मार्ग

सैन्यदलात अधिकारी बनण्याचे अनेक मार्ग आहेत. 'एनडीए' (नॅशनल डिफेन्स ॲकॅडमी)च्या माध्यमातून सैन्यदलात जाणे हा बहुसंख्य समाजाला माहिती असलेला मार्ग. पण याशिवायही अनेक मार्ग उपलब्ध आहेत. त्या आधारावर सैन्यदलात अधिकारीपदी काम करण्याची संधी मिळू शकते. त्याबद्दल इथे थोडक्यात माहिती देणे आवश्यक वाटते. पहिला मार्ग साहजिकच 'एनडीए'चा. पुण्याजवळ असलेल्या खडकवासला येथे असलेल्या या अकादमीत प्रवेशासाठी १२ वीच्या स्तरावर प्रयत्न करता येतो. या साठी 'यूपीएससी'द्वारे घेतल्या जाणाऱ्या परीक्षेत उत्तीर्ण होणे महत्वाचे असते. या परीक्षेला बसण्यासाठी संबंधित विद्यार्थ्याला त्याची शैक्षणिक गुणवत्ता किमान ६० टक्के ठेवणे आवश्यक असते.

बारावीच्या आधारावर आणखी दोन मार्गांनी सैन्यदलात अधिकारी बनण्यासाठी प्रवेश मिळवता येतो. त्यातील एक प्रकार आहे 'टेक्निकल एन्ट्री स्कीम'चा. या अंतर्गत १२ वी उत्तीर्ण विद्यार्थ्यांना सैन्यदलातर्फे चालविण्यात येणाऱ्या अभियांत्रिकी महाविद्यालयात प्रवेश मिळतो आणि पदवी मिळविल्यानंतर त्याची नियुक्ती थेट लष्करी सेवेत होते. तिसऱ्या प्रकारात 'आर्मड् फोर्सेस मेडिकल कॉलेज' (एएफएमसी)मध्ये प्रवेश मिळवता येतो. या महाविद्यालयातून डॉक्टर होऊन लष्करातील आरोग्य सेवेत सहभागी होता येते.

यानंतरचा पर्याय असतो पदवी मिळविल्याननंतरचा. या अंतर्गत 'सीडीएस'च्या (कंबाईन्ड डिफेन्स सर्व्हिसेस एक्झाम) माध्यमातून चार पर्यायांद्वारे सैन्यदलात जाता येते. पहिला : 'यूपीएससी'द्वारे परीक्षा देऊन 'आयएमए'मध्ये (इंडियन मिलिटरी ॲकॅडमी) प्रवेश मिळविता येतो. दुसरा इंडियन एअरफोर्स ॲकॅडमी, तिसरा इंडियन नेव्हल ॲकॅडमी, चौथा - ऑफिसर्स ट्रेनिंग ॲकॅडमी (शॉर्ट सर्व्हिसेस) हे इतरही मार्ग सैन्यदलात जाण्यासाठी असतात.

याशिवाय, 'टेक्निकल ग्रॅज्युएट एन्ट्री स्कीम'द्वारे इंजिनिअरिंग पूर्ण करणाऱ्या विद्यार्थ्यांना सैन्यदलात प्रवेश मिळतो व पुढे त्यांना सैन्यदलाद्वारे संचालित इंजिनिअरिंग कॉलेजमध्ये उच्चशिक्षणासाठी प्रवेश दिला जातो. तसेच 'युनिव्हर्सिटी एन्ट्री स्कीम'च्या माध्यमातून सैन्यदलातर्फे थेट कॅम्पस इंटरव्ह्यूमधून सैन्यदलात प्रवेश दिला जातो. आणि 'एनसीसी कॅडेट' असलेल्या विद्यार्थ्यांनाही थेट अधिकारीपदासाठी नियुक्तीची संधी मिळू शकते, पण त्यासाठी त्यांना पदवीबरोबरच 'एनसीसी'चे 'सी सर्टिफिकेट' मिळविणे आवश्यक असते. त्या द्वारे त्यांना थेट 'सर्व्हिसेस सिलेक्शन बोर्ड'च्या मुलाखतीला सामोरे जाण्याची संधी मिळते.

'आयएमए', 'आयएएफ ॲकॅडमी' किंवा 'नेव्हल ॲकॅडमी'मध्ये प्रवेश मिळविणाऱ्या विद्यार्थ्यांसमोर एकच पर्याय असतो. पीसी - म्हणजे 'पर्मनंट कमिशन'. अर्थात निवृत्तीपर्यंत सैन्यदलात राहणे.

'ओटीए' (एसएससी) अर्थात ऑफिसर्स ट्रेनिंग ॲकॅडमी (शॉर्ट सर्व्हिस कमिशन) च्या माध्यमातून सैन्यदलात प्रवेश झाल्यास १० वर्षांनंतर निवृत्ती घेता येते आणि स्वेच्छेने ४ वर्षे मुदतवाढ मिळू शकते. सैन्यदलाच्या तीनही शाखांमध्ये - भूदल, नौदल आणि हवाईदल यांच्यातील प्रवेशांसाठी प्राथमिक प्रवेशप्रक्रिया हीच असते. या टप्प्यानंतर त्यांच्या मार्गांची विभागणी होत असते.

सैन्यदल

सैन्यदलात ऑफिसर, ज्युनियर कमिशन्ड ऑफिसर (जेसीओ) व शिपाई असे तीन मुख्य पद असतात. आपण ठिकठिकाणी मोठ्या प्रमाणावर होणारी सैन्यभरती पाहतो. यामध्ये हजारोंच्या संख्येने विद्यार्थी मैदानावर एकत्र येत असतात. त्यांच्या शारीरिक क्षमतेनुसार निवड केली जाते. हे विद्यार्थी 'शिपाई'साठी निवडले जातात. रिक्रुट, सिपाही, लान्सनायक, नायक, हवालदार, नायब सुभेदार, सुभेदार आणि सुभेदार मेजर अशी यामधील 'रँक' असते. हे सैनिक 'रिक्रुट' म्हणून नियुक्त होतात आणि जास्तीत जास्त 'सुभेदार

मेजर' पदापर्यंत पोहचू शकतात. 'ऑफिसर' रँक पुर्वी 'सेकंड लेफ्टनंट' पदावर सुरू होत असे. साधारण १९९८ पासून हे पद रद्द करण्यात आले. आता ऑफिसर दर्जा थेट 'लेफ्टनंट' पदापासून सुरू होतो. त्यानंतर कॅप्टन, मेजर, लेफ्टनंट कर्नल, कर्नल, ब्रिगेडिअर, मेजर जनरल, लेफ्टनंट जनरल आणि जनरल (सर्व्हिंग रँक) या पदापर्यंत

पोहोचता येते. पुर्वी सैन्यदलात 'फिल्ड मार्शल' हे पदही होते. फिल्ड मार्शल नावाने दोन व्यक्ती भारतीय इतिहासात अजरामर ठरल्या. फिल्ड मार्शल करिअप्पा आणि फिल्ड मार्शल माणेकशा. सध्या या पदावर कोणीही नियुक्त नाही.

नौदल

नौदलात रुजू होणाऱ्या अधिकाऱ्याचा पहिला हुद्दा असतो 'सबलेफ्टनंट' त्यानंतर लेफ्टनंट, लेफ्टनंट कमांडर, कमांडर, कॅप्टन, कमोडोर, रियर ॲडमिरल, व्हाईस ॲडमिरल आणि ॲडमिरल. 'ॲडमिरल' हे 'चीफ ऑफ नेव्हल स्टाफ' असतात. नागरी सेवांतील हुद्‌द्यांचा विचार करता कॅप्टन हा हुद्दा नागरी प्रशासकीय सेवेच्या महसूल खात्यातील 'अतिरिक्त आयुक्त' या पदाचा समकक्ष आहे!

हवाई दल

हवाई दलात 'रिक्रूट'ची पदे एअरमन, लिडिंग एअरक्राफ्टमन, कोर्पोरल सार्जंट, ज्युनिअर वॉरंट ऑफिसर, वॉरंट ऑफिसर, मास्टर वॉरंट ऑफिसर असा क्रम असतो. एअरमन ही पहिली रँक तर मास्टर वॉरंट ऑफिसर ही त्यातील शेवटची रँक. या रँकमध्ये प्रवेश मिळाल्यानंतरही एखाद्या व्यक्तीला 'ऑफिसर' बनता येते. त्यासाठी 'सर्व्हिस सलेक्शन बोर्डा'च्या माध्यमातून मेडिकल होऊन तेथपर्यंत पोहोचता येऊ शकते. ऑफिसर रँकमध्ये पायलट ऑफिसर, फ्लाइंग ऑफिसर, फ्लाइट लेफ्टनंट, स्क्वाड्रन लीडर, विंग कमांडर, ग्रुप कॅप्टन, एअर कमोडोर, व्हाईस एअरमार्शल, एअरमार्शल, एअर चीफमार्शल आणि मार्शल ऑफ दी एअरफोर्स अशी पदे असतात. भारतीय हवाईदलात आजवर केवळ अर्जुनसिंग हे एकमेव 'मार्शल ऑफ दी एअरफोर्स' होऊन गेले.

लष्करातील कॅप्टन हा नागरी सेवेतील कलेक्टरच्या दर्जाचा असतो...!

लष्करी जीवनाबद्दल माहिती घेताना काही महत्त्वाची सत्ये ठावूक असायला हवीत. लष्करी अधिकारी हा उच्चपदस्थ अधिकारी असतो. लष्करातील कॅप्टन हा नागरी सेवेतील कलेक्टरच्या दर्जाचा असतो. हे आपल्याला माहिती नसते. त्यामुळे ग्रामीण भागातून लष्करात अधिकारी होणाऱ्या तरुणांच्या कुटुंबियांनी त्याच्यासाठी मुलगी पाहताना सुशिक्षित मुलगी पाहणे उपयोगाचे ठरते. केवळ सुशिक्षितच नव्हे, तर समजदार आणि धाडसी पत्नी त्याच्या आयुष्यात असणे खूप गरजेचे असते. नवरा सीमेवर असताना सारे निर्णय तिलाच घ्यायचे असतात. मुलांना सांभाळणे, त्यांचे शिक्षण, घर चालविणे आणि त्यात नवऱ्याच्या जीविताची चिंता... हे सारे पेलू शकणारी मुलगीच त्याच्यासाठी निवडा. तसे झाले नाही आणि ती मुलगी आपला हट्ट धरून बसली किंवा ताण-तणावात मोडून पडली, तर त्या मुलाच्याच आयुष्यावर परिणाम होऊ शकतो...!

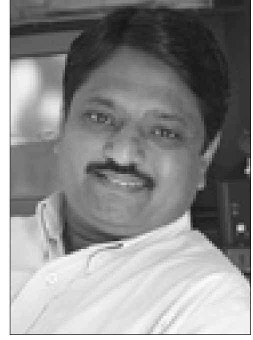
लष्करात जाण्याचे फायदे

लष्करात जाण्यासाठी खूप चांगले इंग्रजी लागते, हा समज चुकीचा आहे. समजण्याइतके इंग्रजी सुद्धा त्या साठी पुरेसे आहे. लष्करात जाण्याच्या दृष्टीने ११ मुद्दे लक्षात घेतले पाहिजेत -

१) हे एक नोबल प्रोफेशन आहे २) तेथे स्वच्छ आयुष्य जगता येते ३) निवड, प्रमोशन, पोस्टिंग हे सारे निव्वळ मेरिटवरच होते ४) तेथे कसल्याही प्रकारची आरक्षण - कोटा पद्धती नाही ५) प्रगतीसाठी सर्वांना समान संधी आहे ६) आमच्या प्रोफेशन आणि प्रशिक्षणाचा फायदा नागरी जीवनातही होतो ७) 'ॲडव्हेंचर'ची संधी मिळते ८) नियोजनबद्ध आयुष्य जगता येते ९) स्वयंशिस्त अंगी बाणवली जाते १०) थेट आव्हान देता येते ११) परिवाराची काळजी घेतली जाते.



लेखकाविषयी...



दत्ता उमाकांतराव जोशी.

साधारण १५ वर्षांचा सक्रीय विधायक पत्रकारितेतील संपन्न अनुभव आणि त्याला दशकभराच्या मुक्त पत्रकारितेची जोड मिळाल्यानंतर सामाजिक हिताच्या दृष्टीतून कोणत्या प्रकारचे काम साकारू शकते, याचे उदाहरण म्हणजे दत्ता जोशी यांची प्रेरक पुस्तक मालिका...! सन २०११ मध्ये जालना येथूनच 'जालना आयकॉन्स'च्या रुपाने या मालिकेतील पहिले पुस्तक 'विनोदराय इंजिनिअर्स'च्या पुढाकारातून प्रकाशित झाले आणि त्यानंतर चार वर्षांत जालना येथीलच 'पोलाद'च्या पुढाकाराने 'पोलादी माणसे' ही पुस्तक मालिका आता राज्यातील एकंदर १५ जिल्ह्यांत पोहोचली आहे. त्यानंतरही अविरतपणे पुढील काम सुरू आहे.

ग्रामीण भागात जन्मलेल्या आणि वाढलेल्या 'आयकॉन्स'चा शोध घेणारे दत्ता जोशी हे सुद्धा ग्रामीण भागातूनच पुढे आलेले आहेत. उदगीरच्या उदयगिरी महाविद्यालयाचे प्राचार्य डॉ. ना. य. डोळे यांच्या मार्गदर्शनाखाली पदवीपर्यंतचे शिक्षण झाल्यानंतर डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर मराठवाडा विद्यापीठातून त्यांनी पत्रकारितेतील 'बी.जे.' ही पदवी विद्यापीठात द्वितीय येत मिळविली. त्यानंतर याच क्षेत्रातील 'मास्टर ऑफ मास कम्युनिकेशन अँड जर्नालिझम' ही पदव्युत्तर पदवीही त्यांनी प्रथम श्रेणीत प्राप्त केली.

'मराठवाडा', 'देवगिरी तरुण भारत' आणि 'सकाळ'च्या पुणे आणि औरंगाबाद आवृत्त्यांतून मिळून एकंदर १५ वर्षांच्या विधायक पत्रकारितेत 'पहिले पान' हा त्यांचा विशेष कौशल्याचा भाग होता. वृत्तपत्रांच्या 'ब्लॅक अँड व्हाईट' आणि त्यानंतर रंगीत स्वरुपात झालेल्या परिवर्तनाच्या काळात त्यांनी विविध प्रयोग केले. दैनिकांतील संगणकीकरणाचा हा संक्रमणकाळ होता. सौंदर्यदृष्टीला संगणकीय कौशल्यांची जोड देत त्यांनी केलेल्या या प्रयोगांची या क्षेत्रातील जाणकारांनी वाखाणणी केली होती. विषयांच्या मांडणीचे शास्त्र वाचकांना आकर्षित करण्याचे आणि त्यानंतर त्याला त्या विषयात गुंतविण्याचे महत्वाचे काम करते. या विषयाच्या अभ्यासकांसाठी हे प्रयोग मार्गदर्शनपर ठरावेत. वृत्तपत्र पुरवण्यांचे संपादन हे ही त्यांच्या कौशल्याचे आणखी एक अंग. कसलेही तांत्रिक शिक्षण नसताना त्यांनी मिळविलेले संगणकीय कामांवरील कौशल्य हा सुद्धा या क्षेत्रातील एक चमत्कारच...!

दैनिकाच्या वार्तांकनासाठी राज्यात ठिकठिकाणी व परराज्यातही प्रवासाची संधी त्यांना मिळाली. तमिळनाडू आणि कर्नाटकातून तेथील निवडणुकीदरम्यान टिपलेली जनमानसाची स्पंदने, प्रवाहाबाहेरचे विषय आणि त्यावरील टिप्पणी मराठी वाचकांसाठी मेजवानीच ठरली. पत्रकारितेआधी विद्यार्थी चळवळीच्या निमित्ताने देशातील प्रमुख राज्यांत केलेल्या प्रवासातील अनुभव त्यांचे अनुभवविश्व संपन्न करणारा ठरला.

जानेवारी २००५ मध्ये नोकरी सोडून त्यांनी स्वतःच्या व्यवसायास सुरवात केली. प्रेरणादायी लेखन हा त्यांचा आवडीचा भाग. मराठवाड्यातील पहिल्या पिढीतील उद्योजकांच्या यशकथांवर आधारित त्यांनी लिहिलेले 'झेप' हे पुस्तक खूपच गाजले. 'आयकॉन्स' आणि 'पोलादी माणसे' या शीर्षकाने राज्यातील १५ जिल्ह्यांची त्यांची पुस्तके सन २०१५ पर्यंत प्रकाशित झाली. त्या पैकी बहुतेक पुस्तकाच्या दुसऱ्या आवृत्त्या प्रकाशित झालेल्या आहेत. प्रेरक पुस्तकांची ही वाटचाल राज्यभरात पोहचत आहे...

दत्ता जोशी / ९४२२ २५ २५ ५० / dattajoshis@gmail.com